

ética y gestión, los procesos de evaluación de desempeño y las prestaciones y beneficios disponibles.

En el año 2017 se realizaron 15 sesiones, que alcanzaron a un total de 85 participantes.

El valor agregado de la inducción consiste en el conocimiento de prácticas que son internacionalmente válidas, y que les permiten a nuestros aspirantes a desempeñarse con soltura dentro de nuestra empresa, y en cualquier corporación que contrate mano de obra que exporta servicios al extranjero. El internacionalismo cultural es, entonces, lo que caracteriza este proceso.

4- Escuela de Atención y Ventas:

Las actividades de la escuela se desarrollan luego de la inducción corporativa, y en ella participan colaboradores que, en caso de cumplir con sus metas de formación, integrarán el plantel de la empresa en las áreas de ventas y atención al cliente. Se trata de un espacio creado para complementar el aprendizaje del colaborador con las herramientas y procesos que gestionará en el día a día, así como de difundir buenas prácticas y técnicas que le brinden los instrumentos para abordar las necesidades del cliente.

La Escuela cuenta con dos fases: una teórica y otra práctica. En la primera se proporcionan conocimientos de acuerdo a los procesos involucrados en la estructura de aprendizaje; mientras en la segunda se realizan entrenamientos de acuerdo con la función específica del colaborador.

Al término del proceso el colaborador recibe una certificación.

En el año 2017 se realizaron cinco sesiones del programa, que totalizaron 252 horas presenciales de entrenamiento y de las cuales participaron 71 nuevos colaboradores.

El valor agregado de esta escuela consiste en que los postulantes no necesariamente adquieren conocimientos aplicables a la estructura de nuestra empresa, sino que adquieren un capital intangible educacional que les permite desempeñarse en todo el espectro de empleabilidad del mercado laboral.