



EasyLMS

Modello per l'analisi del divario di competenze

Utilizza questo modello per individuare le competenze di cui ha bisogno il team del tuo cliente, valutare il livello attuale e stabilire l'ordine di priorità delle lacune da colmare per prime. Una riga per ogni competenza.

ANALISI DELLE LACUNE NELLE COMPETENZE



Dettagli dell'incarico

Azienda _____
Obiettivo aziendale _____
Redatto da _____

Team/ruolo valutato _____
Data target _____
Data dell'analisi _____

Matrice del divario di competenze

Valuta le competenze su una scala da 1 a 5: 1 = nessuna, 2 = principiante, 3 = intermedio, 4 = avanzato, 5 = esperto. Il divario è dato dal livello richiesto meno il livello attuale. Priorità = impatto aziendale × urgenza

Competenza	Critica (S/N)	Livello richiesto (1-5)	Livello attuale (1-5)	Differenza	Priorità	Azione consigliata

Come utilizzare questo modello

- 1. Definisci innanzitutto l'obiettivo.** Parti dal risultato aziendale che il cliente desidera ottenere (ad esempio, aumentare i tassi di successo, ridurre gli errori). Ogni competenza che elenchi dovrebbe essere collegata a tale obiettivo.
- 2. Elenca le competenze richieste.** Sii specifico: "gestione delle obiezioni", non "vendite". Stabilisci il livello di abilità effettivamente richiesto dal lavoro e indica quali competenze sono fondamentali.
- 3. Valuta i livelli attuali.** Utilizza un test diagnostico online, autovalutazioni, il parere dei responsabili o una combinazione di questi metodi. Combinare almeno due metodi fornisce un quadro più affidabile.
- 4. Calcola e classifica per priorità le lacune.** Competenze richieste meno competenze attuali = lacuna. Classifica in base all'impatto sul business e all'urgenza: una piccola lacuna che riguarda solo una o due persone può essere più urgente di una grande.

Suggerimento: crea il test diagnostico su una piattaforma di formazione e classifica le domande per competenza. In questo modo, man mano che i partecipanti completano il test, le lacune emergono automaticamente e puoi condividere i risultati con il tuo cliente tramite una dashboard di reporting personalizzata in tempo reale.