



twenix



# Formación como palanca de talento y rendimiento

María Jurado, Head of People en Twenix



# ¿Puedes demostrar que tu formación impacta en negocio?

- ✗ No con satisfacción
- ✗ No con horas
- ✗ No con completados

## Con Impacto real en:

- 💰 Ventas
- ⚙️ Productividad
- 🌍 Expansión
- 🔄 Retención
- 🏆 Competitividad



# Me presento

**Soy María Jurado.**

**Head of People en Twenix**, donde ayudamos a las empresas a diseñar formaciones de idiomas que de verdad impactan en el negocio.



# El gran error

El problema no es el presupuesto.  
Es dónde hemos colocado la formación.

La pusimos en:

- Beneficios sociales
- Plan anual
- Catálogo de cursos
- Iniciativas 'nice to have'

Pero debería estar en:

- Estrategia
- Rendimiento
- Ventaja competitiva



# El cambio de paradigma

La pregunta correcta no es:

**“¿Qué formación ofrecemos?”**

La pregunta correcta es:

**¿Qué necesita el negocio para ganar este año?**

Entonces:

No diseñamos cursos → diseñamos capacidades  
No ejecutamos formación → activamos rendimiento



**eaaaaasy**

# La fórmula del impacto

La formación estratégica ocurre en 3 capas:

## Objetivo de negocio

¿qué quiere conseguir la empresa?

## Roles críticos

¿quién necesita esa capacidad?

## Experiencia real

¿cabe en la agenda real?

**Si falla una... no hay impacto.**



# Caso real: Goiko

Cuando creces internacionalmente...  
el idioma deja de ser un perk.

## Goiko:

- 1.700+ empleados
- expansión internacional

**Problema real: equipos con talento pero miedo a hablar**

## Resultado:

- Más confianza
- Más fluidez
- Equipos preparados para crecer

**El idioma dejó de ser beneficio. Se convirtió en habilitador de negocio.**



«En un sector tan dinámico como el nuestro, necesitábamos una solución que combinara flexibilidad y resultados. Twenix ha sido clave para avanzar en nuestro objetivo de comunicación global.»

**Ana Potti**

Head of Operations & Talent en Goiko

# Framework

## 4 decisiones que cambian el impacto de la formación

- Conecta formación con KPI de negocio
- Diseña formación que quepa en la agenda real
- Activa a los managers
- Mide impacto, no horas

**La formación deja de ser gasto cuando empieza a resolver problemas reales.**





# La formación no transforma empresas

Lo hacen las personas cuando cambian cómo trabajan.  
Si el aprendizaje está alineado con el negocio:

**El talento crece**  
**El rendimiento mejora**  
**El negocio evoluciona**

# Las 3 ideas clave:

Quedaros solo con estas 3 ideas...

**La formación no es gasto.**

Es arquitectura estratégica.

**Si no cambia comportamientos,**  
no está bien diseñada.

**Si no cabe en la agenda,** no sucede.



# Q&A: turno de preguntas

Ahora me toca aprender a mí

Preguntas, ideas o experiencias que queráis compartir.  
¡Abrimos conversación!



FUN  
FUN  
FUN



HAPPY  
BUSINESS