



Cultura Asiática

Tips para saber cómo convencer a tu empresa para aprovechar los créditos de formación bonificada.

1. Expón tu deseo de forma que encaje con las metas de la empresa

¿Para qué te puede servir estudiar uno de nuestros cursos? A ti puede servirte, por ejemplo, como formación personal, pero, ¿y a la empresa?

A tu jefe no le importan los caprichos de sus trabajadores ni los deseos por realizar cualquier tipo de formación mientras no crea que pueda tener algún beneficio para él o la empresa. No se le puede culpar por pensar así, por lo que debes comenzar a intentar pensar como él y presentarle la idea de forma inteligente.

En España, no son muchas las personas con conocimientos de idiomas como el chino, el japonés, el coreano o el ruso, así que no es tan descabellado aprovechar esto y aportar este valor especial a tu empresa si estudias alguno de estos idiomas, sólo tienes que analizar el contexto y añadirlo según las necesidades de tu empresa.

2. Pon atención a los problemas y pensamientos de tu jefe

Como empleado de tu jefe, cuestas dinero, y por ello tienes que cumplir con ciertos objetivos para cubrir este coste. Si eres capaz de convencer a tu jefe de que con estos estudios podrías llegar a aumentar tus beneficios como trabajador y suplir esos costes, estás cerca de conseguir estudiar con nosotros.

3. Es hora de construirte una reputación

Los jefes y aquellos que toman las decisiones confían más en aquellos trabajadores con buenos resultados y buena reputación. Y es natural, son los héroes de la plantilla.

Por ello, aunque tu jefe sepa que existes, es cierto que necesitas hacer un buen trabajo. A veces el uso de la política ayuda bastante.

Presta atención a lo que le gusta o no le gusta, a sus necesidades e inquietudes y asegúrate de decirle aquello que quiera oír. Lo tendrás en el bote y se fijará y confiará más en ti.

Si lo has intentado pero has fallado en el intento y te has dado cuenta de que no vales para agasajar a tu jefe, entonces intenta trabajar la amistad y ganarte el favor cercano a éste y convénceme de los beneficios de estos cursos.

4. Usa el miedo a quedarse atrás

A la mayoría de los jefes les asusta acceder a algunas peticiones por miedo a perder dinero o fracasar en el intento.

¿Solución? Ataca usando el mejor comodín posible: la competencia.

Si a un jefe le comentas que en la competencia ya están impartiendo idiomas asiáticos, les va bien y está aportando más beneficios que sacrificios, punto para ti.

También puedes presentarle un ejemplo de cualquier otra empresa u organización a la que le haya beneficiado, no te valgas únicamente de la competencia.

5. Si has conseguido estos consejos, ¡lo has conseguido!

Pero ahora todo depende de ti.

Deberás demostrarle a tu jefe que no se ha equivocado contigo y no hacer que se arrepienta. Más abajo encontrarás un ejemplo de carta para poder presentársela.

¡A estudiar!



Para:

De:

Asunto: La solución para incrementar las ventas de la compañía en 2023.

Apreciable [nombre de tu jefe],

Este año hemos discutido sobre incrementar considerablemente el número de ventas y la buena y correcta atención al cliente en la compañía y he encontrado una oportunidad para apoyar nuestros esfuerzos.

Hace unos días pude conocer el Centro de Cultura Asiática y sus servicios, así como su colaboración con la Fundación Tripartita.

Dicho centro está especializado en la enseñanza de coreano, japonés, chino y ruso como lengua extranjera, y según la información de su web sus cursos están impartidos por profesorado nativo con amplia experiencia.

He revisado la influencia que tiene el [japonés coreano chino ruso] hoy en día y considero que asistir me brindará como trabajador conocimientos y contactos que serán de gran utilidad para mantener a [nombre de la empresa] como una organización que ofrece un servicio diferente al resto, personalizado e individualizado para y con los mercados hablantes de esta lengua, en continuo auge actualmente.

Me gustaría registrarme lo antes posible y aprovechar la opción que brindan de realizar los cursos gracias a los créditos de bonificación. Me aseguraré de hacer un reporte sobre el curso que quiero realizar para hacerle saber si la experiencia ha sido grata o no, y para que además le pueda servir de referente al resto de mis compañeros, en caso de que alguno pueda estar interesado en estos cursos en el futuro.

Gracias por tomar en cuenta mi petición, espero su respuesta.

Saludos,

[Tu firma aquí]