



# ¡LLEGÓ EL MOMENTO DE ESTABLECER TU PLAN DE DESARROLLO INDIVIDUAL!



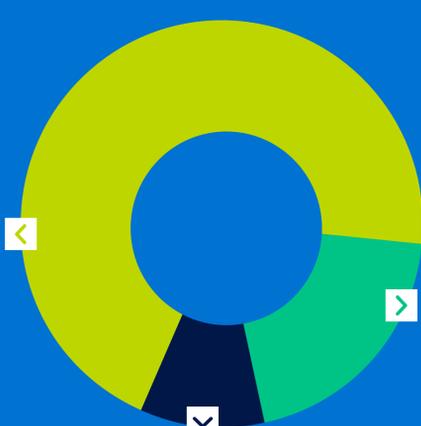
Anualmente, entre enero y marzo, comenzamos con la etapa de planeación de nuestro ciclo de **Gestión del Desempeño**. Durante este tiempo debemos de elaborar nuestro **Plan de Desarrollo Individual (PDI)** para definir metas claras y una ruta que aporte al fortalecimiento de nuestras capacidades y competencias profesionales. El PDI nos permite dar seguimiento y evaluar las acciones que realizamos en el marco de este propósito.

## EL PDI SE CONSTRUYE CON EL MODELO 70-20-10

### ¿QUÉ SIGNIFICA ESTO?

El **70%**

debe estar enfocado en actividades en las que aprendes a través de la práctica y la exposición en competencias, proyectos, inmersiones, entre otros espacios. En otras palabras, **aprender haciendo.**



El **20%**

de tus acciones del PDI deben estar centradas en aprender a partir de tu relacionamiento e interacción con otras personas, exponiéndote a oportunidades de recibir **retroalimentación, mentoría o coaching.**

**10%**

Y, finalmente, el **10%** de tu enfoque para el PDI deben ser aquellas acciones en las que aprendes por medio de herramientas técnicas como: **cursos, lecturas, podcasts, webinars, entre otros.**

### ¿CÓMO DEBES REDACTAR CADA ACCIÓN DE TU PDI?



### ALGUNOS EJEMPLOS DE CÓMO REDACTAR TU PLAN

#### Ejemplo #1

**Acciones del 10:** Completar las asignaciones de campo del módulo de clinkerización del programa de certificación de operadores.

**Acciones del 20:** Participar activamente en auditoría de clinkerización con apoyo de un experto, si es requerido.

**Acciones del 70:** Implementar entre el 35 % y 50 % del plan de acción de las recomendaciones obtenidas en las auditorías, como apoyo al área de Procesos.

#### Ejemplo #2

**Acciones del 10:** Asistir al *summit* comercial para conocer los desafíos y retos del mercado de la región.

**Acciones del 20:** Realizar al menos cuatro visitas a clientes del negocio de Caribe para conocer de primera mano las necesidades del mercado.

**Acciones del 70:** Estructurar y ejecutar un proyecto comercial que logre aproximar la gestión interna con el mercado.

#### Ejemplo #3

**Acciones del 10:** Participar en un programa de negociación que incluya manejo de conflictos (técnicos) y de situaciones ambiguas, documentar el aprendizaje y la metodología para hacerlo sistémico y escalable.

**Acciones del 20:** Pedir retroalimentación del equipo, pares, líderes sindicales y de la organización (una por mes) y documentar hallazgos y aprendizajes. Adicionalmente, pasar tiempo con una persona experta para buscar inspiración en sus buenas prácticas.

**Acciones del 70:** Documentar dos casos de alto impacto en el año en los que hayan resultado relaciones de cooperación en una situación compleja. Además, que también se haya evidenciado el uso de palabras apropiadas, manejo de emociones, negociaciones basadas en puntos de común acuerdo, respeto, y que reflejen compostura y capacidad de evitar el conflicto.



Es importante que para la construcción de tu PDI **involucre a tu líder.**

Debes programar una conversación con tu jefe inmediato para que le expongas tu plan y que los discutan juntos para asegurarte de que esté encaminado hacia el fortalecimiento de tu perfil profesional y la estrategia del negocio.

### ¿CUÁL ES EL SIGUIENTE PASO QUE DEBES CUMPLIR?

- 1.** Antes del 31 de enero, diseña tu PDI con acciones concretas que te ayuden a crecer profesionalmente este año.
- 2.** A más tardar el 28 de febrero, propicia la conversación con tu líder para socializarlo e ingresarlo a Betterworks.
- 3.** A lo largo del año, a inicios de cada trimestre, debes darle seguimiento a tus acciones del PDI y registrar tus avances.



Si tienes dudas sobre este proceso, **habla con tu líder o con el equipo de Gestión Humana.**