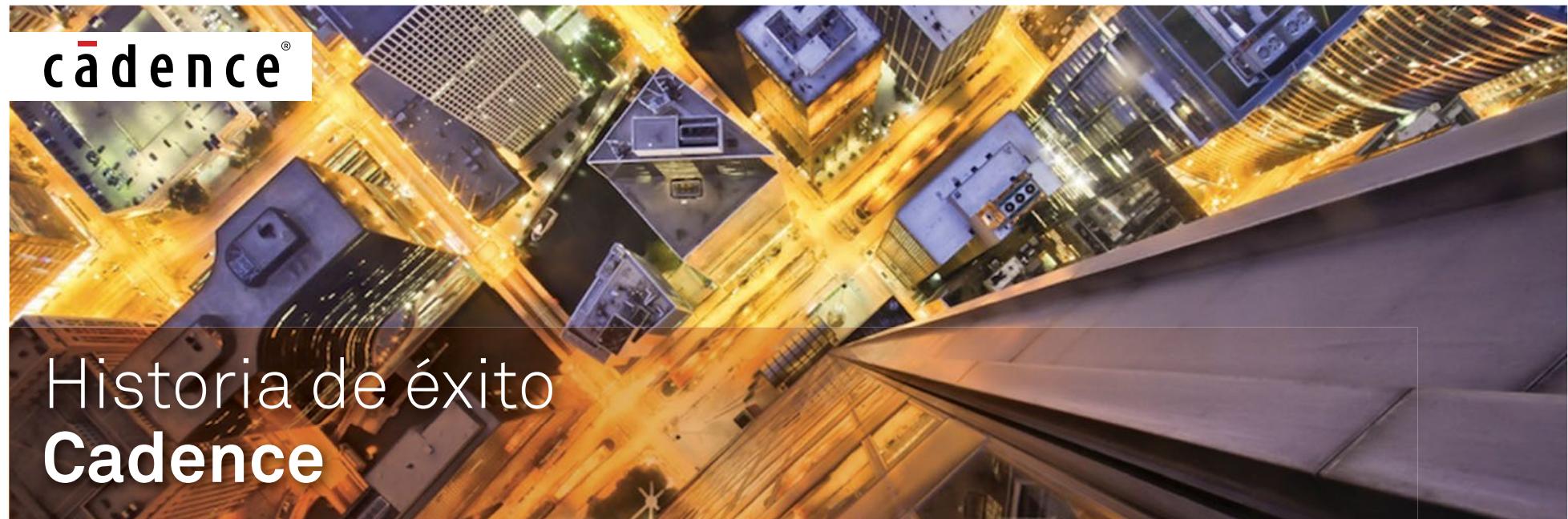


INDUSTRIA: Software



## Historia de éxito Cadence

### Resultados logrados



OTORGAR ACCESO  
RÁPIDO A CONTENIDO  
ACTUALIZADO



INCLUIR RECURSOS  
QUE IMPULSAN LOS  
RESULTADOS



PROMOVER EL  
APRENDIZAJE  
AUTODIRIGIDO



FOMENTAR EL  
COMPROMISO DE  
LOS EMPLEADOS A  
TRAVÉS DE CONTENIDO  
PERSONALIZADO



ALIANZA BASADA EN LA CONFIANZA  
CON EL GERENTE DE ÉXITO DEL  
CLIENTE DE GETABSTRACT



**“La biblioteca de getAbstract incluye libros y recursos validados y reconocidos que impulsan los resultados. Así es como getAbstract da vida a nuestra cultura de alto desempeño.”**

Bryan MacPherson

Director de desarrollo de desempeño

## El reto del negocio

Cadence Design Systems es una compañía líder de software de semiconductores basada en San José, California. La empresa provee experiencia y herramientas, IP y hardware requeridos para la cadena de suministro completa de diseño de electrónicos. Como una empresa multinacional con operaciones en 21 países, Cadence cuenta con una fuerza laboral de 7,600 empleados. Entre las principales prioridades del departamento de Aprendizaje y Desarrollo se encuentra la implementación de una “cultura de alto desempeño” en toda la organización. Bryan MacPherson, director de desarrollo de desempeño, y Brett Welch, gerente senior de desarrollo de desempeño, habían estado en busca de una solución que involucrara y comprometiera a todos sus empleados, incluido el gran número de empleados de edad madura.

## Cómo ayudó **getabstract**

Desde que Cadence adoptó la solución de getAbstract en el 2015, la herramienta de aprendizaje se convirtió rápidamente en un elemento clave para la construcción de una cultura de aprendizaje de alto desempeño. Independientemente de los retos laborales individuales a los que se enfrenta cada empleado, getAbstract ofrece acceso fácil a conocimientos importantes de negocios desde cualquier dispositivo en cualquier momento. “En lugar de organizar un taller sobre un tema en particular, animamos a los empleados a acceder a la información que requieren en tiempo real”, explica Bryan. Así, los empleados pueden aplicar sus nuevos conocimientos expertos a sus tareas cotidianas. Bryan y Brett identificaron una serie de capacidades clave que sus empleados necesitan para ser líderes exitosos en Cadence y utilizaron la herramienta de aprendizaje de getAbstract para desarrollarlas, incluyendo la soluciones de problemas, la colaboración y la rendición de cuentas.

Junto con el gerente de éxito del cliente de getAbstract, por ejemplo, Cadence ha creado una sencilla guía sobre cómo prepararse para evaluaciones de desempeño. En la sección “Prepararse para la conversación” de la herramienta, los empleados encontrarán una lista de los principios clave para liderar una conversación efectiva.

Los usuarios en busca de conocimientos más profundos pueden seguir un enlace al resumen del libro Conversaciones auténticas – De la manipulación a la verdad y el compromiso.

Bryan comenta: “**La biblioteca de getAbstract incluye libros y recursos validados y reconocidos que impulsan los resultados. Así es como getAbstract da vida a nuestra cultura de alto desempeño**”. Para Bryan, getAbstract ofrece una de las plataformas más avanzadas para el aprendizaje autodirigido: “**getAbstract facilita el cambio del aprendizaje bajo el modelo curricular tradicional**

**hacia un enfoque basado en el estudiante**”. El estilo de aprendizaje reflexivo le va bien a ejecutivos senior con agendas ocupadas. Brett explica: “**Ellos quieren poder acceder a contenidos de aprendizaje de alta calidad rápidamente. No quieren estar en instalaciones fuera de la oficina en un ambiente de aprendizaje tradicional**”. El director ejecutivo de Cadence, Lip-Bu Tan, un lector apasionado, comprende la importancia que tiene el aprendizaje continuo para mantenerse competitivo. Él hizo una lista de sus libros favoritos y sus resúmenes pueden leerse en el portal de Cadence-getAbstract. La lista de lectura personalizada no solo fomenta el compromiso de los empleados, sino que también difunde la forma de pensar y los valores del director ejecutivo a través de toda la organización. Brett y Bryan valoran en gran medida la asociación basada en la confianza que tienen con getAbstract: “**Apoyo constante, implementación de SSO imperceptible y asistencia para promocionar getAbstract en toda la organización demuestra el compromiso de la compañía para diseñar productos para el mercado empresarial. Eso nos da la confianza de que getAbstract está pensando en nosotros como un equipo de aprendizaje y desarrollo**”. Y Bryan añade: “**getAbstract pone la satisfacción del cliente ante todo. Su gerente de éxito del cliente se toma el tiempo para identificar nuestras necesidades de aprendizaje y nos ayudó a implementar la herramienta de getAbstract**”.