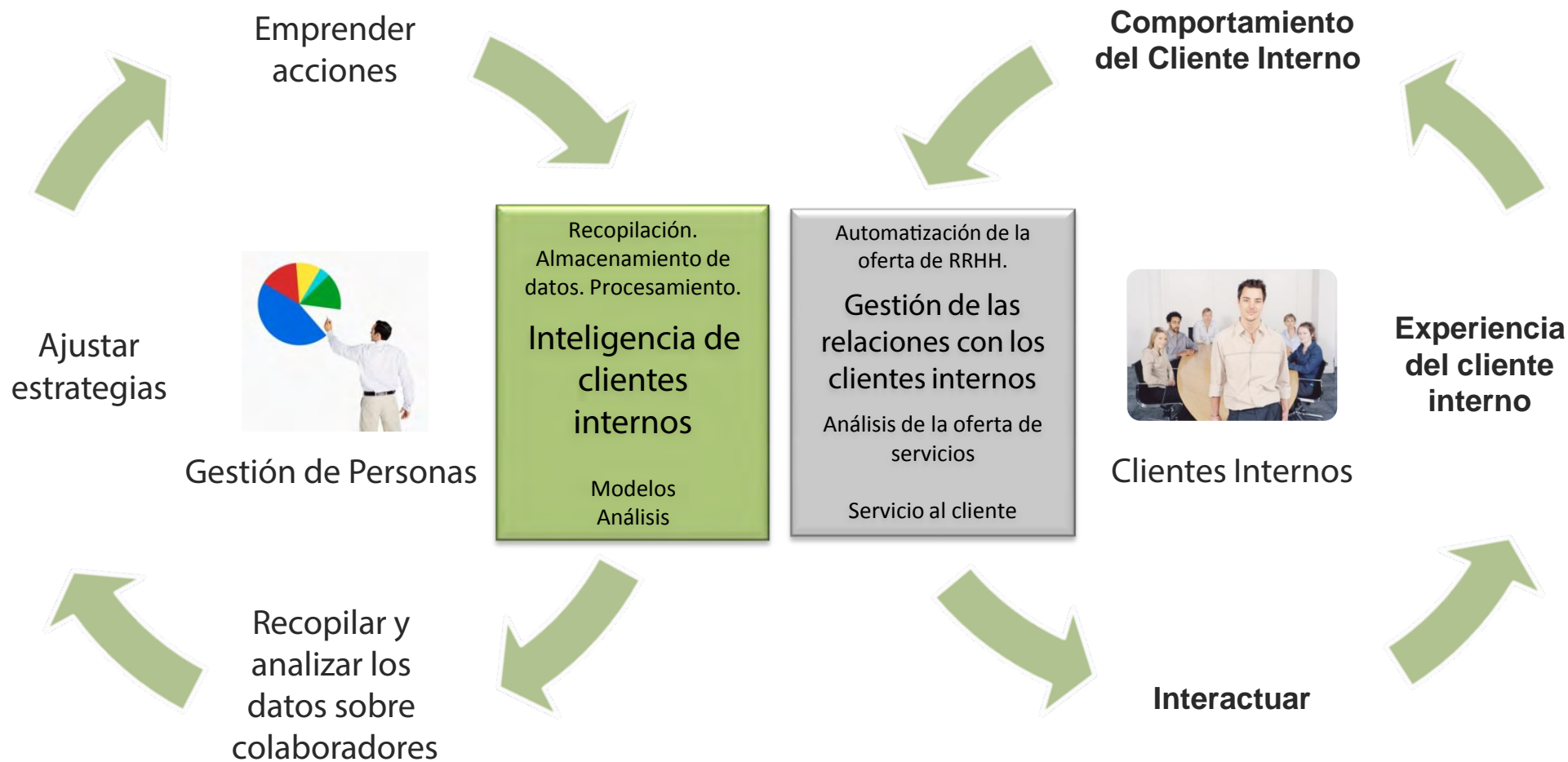


## IsU-PRM una Estrategia de Gestión Vincular con sus Colaboradores

**EL MODELO PRM IMPLICA DOS TIPOS DE ACCIONES: ESTUDIO DE LAS EXPECTATIVAS – AJUSTE DE LA OFERTA DE VALOR DE LA ESTRATEGIA**





## IsU-PRM

El valor está en la diferencia

MODELO DE GESTION VINCULAR  
CLIENTES INTERNOS

By CDO Consulting Group



### Clasificación de segmentos

Estudio sociodemográfico (enfoque etnográfico)  
Análisis de clusters de colaboradores



### Evaluación de estrategia RRHH

Evaluación de clientes internos  
Talleres de formulación de la nueva oferta CPS



### Rediseño de Procesos

Análisis de cadena de valor interna RRHH  
Definición de estándares, protocolos, niveles de servicio



### Diseño de los sistemas

Modelamiento de sistemas de: compensaciones, capacitación, reclutamiento y selección, identidad de marca (comunicaciones)



### Evaluación de servicio

Encuesta clientes internos  
Diagnóstico de valor agregado