



## PERCEPTION RESEARCH®

Perception Research es una herramienta que, mediante un sistema de preguntas sencillas, se identifican creencias, percepciones y sentimientos que tienen los empleados respecto a una situación organizativa determinada.

### Objetivos

#### Detección

Se detectan los “ruidos organizacionales” y las percepciones que hay detrás, analizando así la forma en que interfieren en el rendimiento.

#### Claridad

Identificando estas percepciones que, de otra forma, los empleados no dirían, la organización dispone de valiosos datos sobre cómo de alineadas están las personas con las prioridades de la organización.

#### Rumbo

Así, la dirección puede plantear mejoras clave para la empresa y procesos de futuro, e implantar las acciones necesarias para gestionar cualquier situación o cambio.



## Proceso

### Antes:

- Workshop con la dirección para determinar las palabras clave del asunto a tratar.
- Comunicación interna del proceso.
- Reunión con los mandos para planificar fechas y localizaciones.
- Seleccionar una muestra representativa para el objetivo.

### Durante:

- Realización de las entrevistas (unos 20 minutos): cara a cara, por teléfono, on line.

### PROCESO

- A.- Pregunta: “¿Cuáles son las tres primeras palabras que te vienen a la mente al oír esta palabra?”
- B.- Exploración emocional de la respuesta anterior: “¿Qué has querido decir exactamente con (respuesta)?”
- C.- Valoración del consultor de la percepción (1: negativa, 2: escéptica, 3: constructiva, 4: excelente)

### Después:

- Consolidación de respuestas.
- Informe:
- Conclusiones generales de las percepciones extraídas, e impacto para la organización.
- Conclusiones específicas por palabra.
- Infografía de resultados.
- Propuestas estratégicas de mejora.
- Propuesta operativa de plan de acción.

## Beneficios

- Detección de los obstáculos del camino hacia el éxito.
- Información clara y precisa sobre el clima organizacional.
- Percepciones, emociones y actitudes respecto a una situación.
- Mejores prácticas que pueden convertirse en estándar de la compañía.
- Opiniones recurrentes sobre áreas concretas.
- Modelos de relaciones interpersonales.
- Conexiones con los valores corporativos.
- Necesidades de cambio organizacionales.



---

### About Miller Heiman Group

Be Ready Solutions from Miller Heiman Group empowers people across the entire organization to perform at peak potential by bringing game-changing insight to sales performance, customer experience and leadership. Backed by more than 150 years of experience and performance, Miller Heiman Group is built on well-known brands such as Miller Heiman, AchieveGlobal, Huthwaite, Impact Learning Systems and Channel Enablers. Our Be Ready Solutions offer more sales-based and customer service-based solutions than anyone in the industry. This allows you to build and sustain successful, customer-focused organizations that drive profitable revenue and top-line growth on a global scale. To learn more, visit our website. And follow us on LinkedIn, Twitter, Facebook, YouTube or Google+.