

„Jhana nám pomáhá rozvíjet týmové lídry a udržovat jejich motivaci. Chceme, aby byli pro své lidi co nejlepšími lídry“

Laura Jonesová, ředitelka pro osobní rozvoj

ORBITZ WORLDWIDE

Díky seberozvoji se
zvedla úroveň
týmových lídrů.

O společnosti Orbitz Worldwide

Společnost Orbitz Worldwide provozuje přední cestovní web Orbitz.com, kde si zákazníci mohou vyhledávat a rezervovat širokou škálu hotelů, letů, pronájmů automobilů, plaveb, dovolených a různých aktivit ve zvolených destinacích. Nabízí průkopnický věrnostní program, který využívá přes osm milionů členů. V žebříčku American Customer Satisfaction Index se umístil na prvním místě mezi věrnostními programy v cestovním ruchu.

Výzva

Ve společnosti Orbitz Worldwide je podpora učení a růstu zaměstnanců součástí DNA firemní kultury. Když z průzkumu zapojení lidí vyplynulo, že by si přáli více příležitostí pro vzdělávání, bylo Lauře Jonesové, ředitelce pro osobní rozvoj, jasné, že **řešení se musí zaměřit na týmové lídry a musí to být něco, co využijí v praxi.**

„Ne všichni manažeři si uvědomují, že součástí jejich práce je i rozvoj podřízených,“ uvedla.

Týmoví lídři si potřebovali osvojit nové dovednosti, aby dokázali lépe rozvíjet a zapojit své přímé podřízené.

Původní, zastaralý e-learningový software nepřinášel výsledky. „Náš předchozí poskytovatel nám moc se zapojením lidí nepomohl,“ řekla Jonesová, „a neměli jsme zdroje na to, abychom je motivovali k učení interně.“ A výsledek? **Soustavně nízká míra užívání.** Jonesová se svým týmem potřebovala partnera, který nabídne lépe padnoucí řešení a bude se více angažovat.

Pokračování >>



Webové stránky

www.orbitz.com

Obor

cestovní služby

Počet zaměstnanců

1500

Výzva

Pomoci týmovým lídrům získat dovednosti nezbytné pro zvyšování zapojení podřízených a jejich rozvoj.

Řešení

Jhana

O ŘEŠENÍ FRANKLINCOVEY



A FRANKLINCOVEY® COMPANY

[Vzdělávací portál Jhana](#), součást platformy *All Access Pass*, se zaměřuje na seberozvoj manažerů – tzv. mikroučení. Poskytuje informace z oblasti leadershipu a managementu ve stravitelné podobě, dostupné on-line, s rychlým, tematickým vyhledáváním. Tento způsob zjednodušuje učení a transformuje jej do podoby vyhovující potřebám současného digitalizovaného světa, je efektivní a použitelný pro každého s potřebou osobního či odborného růstu (pouze v angličtině).



FranklinCovey

ALL ACCESS PASS®

[All Access Pass](#) vám zajistí přístup k rozsáhlé knihovně programů, digitálních lekcí, videí, hodnocení a dalších nástrojů FranklinCovey. Využívat je můžete prostřednictvím svých interních lektorů, on-line nebo samostatně vlastním tempem. Licence je vhodná pro firmy, které hledají flexibilní, dlouhodobý a finančně efektivní systém vzdělávání zaměstnanců.

V případě zájmu o více informací se obraťte na konzultanta společnosti FranklinCovey na čísle +420 261 099 310.

Řešení

Společnost Orbitz se rozhodla pro portál [Jhana](#) zaměřený na sebevzdělávání manažerů, který je měl vybavit dovednostmi potřebnými pro zvyšování zapojení a rozvoj jejich podřízených.

V Orbitz Worldwide dostalo **přístup k užívání portálu Jhana 55 týmových lídrů a pět personalistů**. Na rozdíl od předchozího poskytovatele e-learningového řešení nebylo spuštění této platformy rozhodně jen formální záležitostí. Hned od začátku spolupracoval se společností Orbitz zákaznický tým z Jhany, který klientům pomáhal s dosažením průběžných klíčových milníků harmonogramu.

Tento podpůrný tým například vyhledal odpovídající články, které lídrům pomohly při zvyšování výkonnosti, stanovení cílů a zapojení zaměstnanců. Kromě toho pracovníci Jhany manažerům rozesílali na míru šitý obsah, který reflektoval zájmové okruhy plynoucí z předchozí analýzy.

Výsledky

V průzkumu společnosti uvedli týmoví lídři, že jim portál Jhana pomohl efektivněji koučovat, motivovat a rozvíjet jejich zaměstnance a zapracovat na tom, aby dokázali podpořit jejich profesní rozvoj, jak na to dříve upozorňovala Laura Jonesová.

Jhana také v Orbitzu získala mnohem více uživatelů než předchozí e-learningová řešení. Obsah byl dobře přijat ze strany týmových lídrů, personalistů i personálních ředitelů. Na úrovni výkonného managementu mohla Laura Jonesová na základě intenzivního využívání a pozitivní zpětné vazby týmových lídrů a personalistů demonstrovat, že má Jhana pro společnost kvalitativní i kvantitativní hodnotu.

„Chceme, aby byli naši manažeři pro své lidi co nejlepšími lídry,“ uvedla Laura Jonesová. „Jsem klidnější, když teď vím, že Jhana je tu pro ně 24 hodin denně 7 dní v týdnu, proaktivně sleduje užívání a postará se o to, aby se našim lidem dostalo prakticky pojetého vzdělávání.“