

```

FREQUENCIES VARIABLES=dato_1 dato_2 dato_3 dato_4 dato_5 dato_6 form_1 form_2
form_3 form_4 form_5 form_6 form_7 form_8 form_9 form_10 form_11 form_12 form_13
form_14 form_15 form_16 form_17 prog_1 prog_2 prog_3 prog_4 prog_5 prog_6 prog_7
prog_8 prog_9
prog_10 prog_11 prog_12 prog_13 prog_14 prog_15 pres_1 pres_2 pres_3 pres_4
pres_5 pres_6 pres_7 pres_8 pres_9 pres_10 pres_11 pres_12 pres_13 pres_14
elea_1 elea_2 elea_3 elea_4 elea_5 elea_6 elea_7 elea_8 elea_9 elea_10 elea_11
elea_12 elea_13
/STATISTICS=MEAN MODE KURTOSIS SEKURT
/BARCHART PERCENT
/ORDER=ANALYSIS.

```

## Frecuencias

### Notas

Resultados creados		31-May-2011 15:47:56
Comentarios		
Entrada	Datos	C:\Users\CSR\Desktop\1 junio CMD.sav
	Conjunto de datos activo	Conjunto_de_datos2
	Filtro	<ninguno>
	Peso	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	Núm. de filas del archivo de trabajo	118
Manipulación de los valores perdidos	Definición de los perdidos	Los valores perdidos definidos por el usuario serán tratados como perdidos.
	Casos utilizados	Los estadísticos se basan en todos los casos con datos válidos.

Sintaxis		<pre> FREQUENCIES VARIABLES=dato_1 dato_2 dato_3 dato_4 dato_5 dato_6 form_1 form_2 form_3 form_4 form_5 form_6 form_7 form_8 form_9 form_10 form_11 form_12 form_13 form_14 form_15 form_16 form_17 prog_1 prog_2 prog_3 prog_4 prog_5 prog_6 prog_7 prog_8 prog_9 prog_10 prog_11 prog_12 prog_13 prog_14 prog_15 pres_1 pres_2 pres_3 pres_4 pres_5 pres_6 pres_7 pres_8 pres_9 pres_10 pres_11 pres_12 pres_13 pres_14 elea_1 elea_2 elea_3 elea_4 elea_5 elea_6 elea_7 elea_8 elea_9 elea_10 elea_11 elea_12 elea_13 /STATISTICS=MEAN MODE KURTOSIS SEKURT /BARCHART PERCENT /ORDER=ANALYSIS. </pre>
Recursos	Tiempo de procesador	00 00:00:13.322
	Tiempo transcurrido	00 00:00:13.244

[Conjunto\_de\_datos2] C:\Users\CSR\Desktop\1 junio CMD.sav

Estadísticos					
		Puesto Actual	Profesional docente/ Profesional empresa	Grado de Formación	Años de Experiencia
N	Válidos	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0
Media		4.14	1.50	2.83	2.57
Moda		1	1ª	2	3
Curtosis		-1.018	-2.035	-.886	-.398
Error típ. de curtosis		.442	.442	.442	.442

Estadísticos

						Los beneficios deberían ser conocidos antes de empezar el programa de formación
		Edad	Género	Mejora de la comunicación	Costes bajo control	
N	Válidos	118	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0	0
Media		2.53	1.47	4.84	4.17	4.87
Moda		2	1	6	5	6
Curtosis		-.917	-2.024	-.322	-.090	.496
Error típ. de curtosis		.442	.442	.442	.442	.442

#### Estadísticos

		Conocer y entender los beneficios de la formación	Realizar un análisis de las necesidades de formación	La formación debe tener unos objetivos claros	Ahorro de tiempo
N	Válidos	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0
Media		5.03	5.15	5.39	4.49
Moda		5	6	6	5
Curtosis		.559	1.107	2.685	-.585
Error típ. de curtosis		.442	.442	.442	.442

#### Estadísticos

		Eficiencia	Satisfacción y motivación de los trabajadores	Tiempo de respuesta a los clientes	Incremento de productividad
N	Válidos	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0
Media		5.01	5.11	4.75	5.09
Moda		6	5	5	5
Curtosis		.165	.805	.410	.767
Error típ. de curtosis		.442	.442	.442	.442

#### Estadísticos

		A la finalización del programa los asistentes al mismo deben desarrollar un plan de acción que les permite poner en práctica lo aprendido y dar continuidad a la formación	Facilitadores de formación	Exámenes / evaluación antes y después de la formación	Formación basada en los objetivos de la empresa
N	Válidos	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0
Media		5.02	4.66	4.39	5.00
Moda		5	6	5	6
Curtosis		1.363	-.907	-.333	.412
Error típ. de curtosis		.442	.442	.442	.442

#### Estadísticos

		Esponsorización del aprendizaje por el líder de la empresa	Importancia de la formación en la empresa	Inteligencia emocional	Gestión relación con los clientes (entender sus necesidades y mejorar la satisfacción de los clientes)
N	Válidos	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0
Media		4.48	5.34	4.77	5.14
Moda		5	6	5	6
Curtosis		-.232	.617	.462	-.326
Error típ. de curtosis		.442	.442	.442	.442

#### Estadísticos

		Conocimiento del mercado y la industria	Conocimiento económico-financiero	Vender más competitivamente: identificar y cerrar oportunidades	Liderazgo
N	Válidos	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0

Media	4.71	4.43	4.67	4.86
Moda	5	4	5	5
Curtosis	1.120	.022	.496	.855
Error típ. de curtosis	.442	.442	.442	.442

#### Estadísticos

	Optimización del tiempo	Focalizarse en los resultados	Técnicas consultivas	Trabajo en equipo y colaboración
N				
Válidos	118	118	118	118
Perdidos	0	0	0	0
Media	5.07	4.83	4.34	5.20
Moda	6	5	4	6
Curtosis	-.917	-.200	-.102	-.446
Error típ. de curtosis	.442	.442	.442	.442

#### Estadísticos

	Conocimiento técnico	Gestión eficaz de reuniones	Creatividad e innovación	Incrementar la funcionalidad multidepartame ntal dentro de la empresa
N				
Válidos	118	118	118	118
Perdidos	0	0	0	0
Media	4.89	4.70	4.97	4.78
Moda	5	4 <sup>a</sup>	5	5
Curtosis	-.052	.113	1.171	1.362
Error típ. de curtosis	.442	.442	.442	.442

#### Estadísticos

	Flexibilidad	Bajo coste	Ahorro de Tiempo	Efectividad
N				
Válidos	118	118	118	118
Perdidos	0	0	0	0
Media	4.73	2.79	2.73	4.94
Moda	6	2	2	6
Curtosis	-.501	-.412	.144	.891
Error típ. de curtosis	.442	.442	.442	.442

#### Estadísticos

	Incremento de la productividad	Cumplimiento de objetivos de formación	Satisfacción del empleado	Uso de la tecnología
--	-----------------------------------	--	------------------------------	-------------------------

N	Válidos	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0
Media		4.69	4.97	5.15	3.93
Moda		5	5	6	4
Curtosis		.017	-.173	-.333	-.856
Error típ. de curtosis		.442	.442	.442	.442

#### Estadísticos

		Fácil acceso	Flexibilidad	Impacto en los objetivos objetivos estratégicos de la empresa	Beneficios percibidos
N	Válidos	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0
Media		4.00	3.58	4.64	4.87
Moda		4	5	5	5
Curtosis		-.735	-1.068	.169	-.663
Error típ. de curtosis		.442	.442	.442	.442

#### Estadísticos

		Mejora del conocimiento	Trabajo en equipo	Comentarios Formación Presencial Vs E-Learning	Bajo coste
N	Válidos	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0
Media		4.94	5.14		4.74
Moda		5	5		6
Curtosis		.080	-.225		.496
Error típ. de curtosis		.442	.442		.442

#### Estadísticos

		Ahorro de Tiempo	Efectividad	Incremento de la productividad	Cumplimiento de objetivos de formación
N	Válidos	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0
Media		4.89	4.06	4.19	4.36
Moda		5	4 <sup>a</sup>	4	4 <sup>a</sup>
Curtosis		1.550	-.613	-.656	-.267
Error típ. de curtosis		.442	.442	.442	.442

### Estadísticos

		Satisfacción del empleado	Uso de la tecnología	Fácil acceso	Flexibilidad
N	Válidos	118	117	118	118
	Perdidos	0	1	0	0
Media		4.13	5.36	5.19	5.25
Moda		5	6	6	6
Curtosis		-.928	.880	.377	4.210
Error típ. de curtosis		.442	.444	.442	.442

### Estadísticos

		Impacto en los objetivos objetivos estratégicos de la empresa	Beneficios percibidos	Mejora del conocimiento	Trabajo en equipo
N	Válidos	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0
Media		4.24	4.22	4.25	3.21
Moda		4 <sup>a</sup>	5	5	2
Curtosis		-.547	-.446	-.647	-.999
Error típ. de curtosis		.442	.442	.442	.442

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

## Tabla de frecuencia

### Puesto Actual

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Director / Gerente / Director General / Rector	30	25.4	25.4	25.4
	Comercial	12	10.2	10.2	35.6
	Administrativo	4	3.4	3.4	39.0

Profesor de Universidad / Catedrático	27	22.9	22.9	61.9
Jefe de Proyecto	6	5.1	5.1	66.9
Formador / Coordinador / Instructor / Inspector	16	13.6	13.6	80.5
Técnico	5	4.2	4.2	84.7
Consultor	8	6.8	6.8	91.5
Abogado / Médico / Arquitecto / Otros	10	8.5	8.5	100.0
Total	118	100.0	100.0	

**Profesional docente/ Profesional empresa**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Profesional docenet	59	50.0	50.0	50.0
Profesional empresa	59	50.0	50.0	100.0
Total	118	100.0	100.0	

**Grado de Formación**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Diplomado	10	8.5	8.5	8.5
Licenciado	61	51.7	51.7	60.2
Máster	16	13.6	13.6	73.7
Diploma de Estudios Avanzados	2	1.7	1.7	75.4
Doctor	28	23.7	23.7	99.2
Otros	1	.8	.8	100.0
Total	118	100.0	100.0	

**Años de Experiencia**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Entre 1-5 años de experiencia	30	25.4	25.4	25.4



Entre 6-10 años de experiencia	29	24.6	24.6	50.0
Entre 11-20 años de experiencia	33	28.0	28.0	78.0
Entre 21-30 años de experiencia	16	13.6	13.6	91.5
Entre 31-40 años de experiencia	8	6.8	6.8	98.3
Más de cuarenta años de experiencia	2	1.7	1.7	100.0
Total	118	100.0	100.0	

#### Edad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Menor de 30 años	31	26.3	26.3	26.3
Entre 31- 40 años	41	34.7	34.7	61.0
Entre 41-46 años	14	11.9	11.9	72.9
Entre 47-55 años	17	14.4	14.4	87.3
Mayor de 55 años	15	12.7	12.7	100.0
Total	118	100.0	100.0	

#### Género

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Masculino	62	52.5	52.5	52.5
Femenino	56	47.5	47.5	100.0
Total	118	100.0	100.0	

#### Mejora de la comunicación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos poco	5	4.2	4.2	4.2
suficiente	14	11.9	11.9	16.1
bastante	19	16.1	16.1	32.2

	mucho	37	31.4	31.4	63.6
	todo	43	36.4	36.4	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Costes bajo control

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	3	2.5	2.5	2.5
	poco	12	10.2	10.2	12.7
	suficiente	14	11.9	11.9	24.6
	bastante	33	28.0	28.0	52.5
	mucho	45	38.1	38.1	90.7
	todo	11	9.3	9.3	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Los beneficios deberían ser conocidos antes de empezar ele programa de formación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	1	.8	.8	.8
	poco	3	2.5	2.5	3.4
	suficiente	11	9.3	9.3	12.7
	bastante	22	18.6	18.6	31.4
	mucho	39	33.1	33.1	64.4
	todo	42	35.6	35.6	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Conocer y entender los beneficios de la formación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	2	1.7	1.7	1.7
	suficiente	10	8.5	8.5	10.2
	bastante	14	11.9	11.9	22.0
	mucho	49	41.5	41.5	63.6
	todo	43	36.4	36.4	100.0

**Conocer y entender los beneficios de la formación**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	2	1.7	1.7	1.7
	suficiente	10	8.5	8.5	10.2
	bastante	14	11.9	11.9	22.0
	mucho	49	41.5	41.5	63.6
	todo	43	36.4	36.4	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

**Realizar un análisis de las necesidades de formación**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	3	2.5	2.5	2.5
	suficiente	7	5.9	5.9	8.5
	bastante	14	11.9	11.9	20.3
	mucho	39	33.1	33.1	53.4
	todo	55	46.6	46.6	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

**La formación debe tener unos objetivos claros**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	2	1.7	1.7	1.7
	suficiente	1	.8	.8	2.5
	bastante	15	12.7	12.7	15.3
	mucho	31	26.3	26.3	41.5
	todo	69	58.5	58.5	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

**Ahorro de tiempo**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	5	4.2	4.2	4.2
	suficiente	18	15.3	15.3	19.5

	bastante	32	27.1	27.1	46.6
	mucho	40	33.9	33.9	80.5
	todo	23	19.5	19.5	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Eficiencia

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	2	1.7	1.7	1.7
	suficiente	4	3.4	3.4	5.1
	bastante	29	24.6	24.6	29.7
	mucho	39	33.1	33.1	62.7
	todo	44	37.3	37.3	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Satisfacción y motivación de los trabajadores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	1	.8	.8	.8
	suficiente	3	2.5	2.5	3.4
	bastante	20	16.9	16.9	20.3
	mucho	52	44.1	44.1	64.4
	todo	42	35.6	35.6	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Tiempo de respuesta a los clientes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	4	3.4	3.4	3.4
	suficiente	9	7.6	7.6	11.0
	bastante	26	22.0	22.0	33.1
	mucho	53	44.9	44.9	78.0
	todo	26	22.0	22.0	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Incremento de productividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	1	.8	.8	.8
	suficiente	5	4.2	4.2	5.1
	bastante	18	15.3	15.3	20.3
	mucho	52	44.1	44.1	64.4
	todo	42	35.6	35.6	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

**A la finalización del programa los asistentes al mismo deben desarrollar un plan de acción que les permite poner en práctica lo aprendido y dar continuidad a la formación**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	4	3.4	3.4	3.4
	suficiente	6	5.1	5.1	8.5
	bastante	15	12.7	12.7	21.2
	mucho	52	44.1	44.1	65.3
	todo	41	34.7	34.7	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Facilitadores de formación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	3	2.5	2.5	2.5
	suficiente	20	16.9	16.9	19.5
	bastante	26	22.0	22.0	41.5
	mucho	34	28.8	28.8	70.3
	todo	35	29.7	29.7	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

**Exámenes / evaluación antes y después de la formación**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	2	1.7	1.7	1.7
	poco	9	7.6	7.6	9.3
	suficiente	17	14.4	14.4	23.7
	bastante	27	22.9	22.9	46.6
	mucho	39	33.1	33.1	79.7
	todo	24	20.3	20.3	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

**Formacion basada en los objetivos de la empresa**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	3	2.5	2.5	2.5
	suficiente	9	7.6	7.6	10.2
	bastante	18	15.3	15.3	25.4
	mucho	43	36.4	36.4	61.9
	todo	45	38.1	38.1	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

**Esponsorización del aprendizaje por el lider de la empresa**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	2	1.7	1.7	1.7
	poco	5	4.2	4.2	5.9
	suficiente	21	17.8	17.8	23.7
	bastante	22	18.6	18.6	42.4
	mucho	42	35.6	35.6	78.0
	todo	26	22.0	22.0	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

**Importancia de la formación en la empresa**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	suficiente	5	4.2	4.2	4.2

	bastante	13	11.0	11.0	15.3
	mucho	37	31.4	31.4	46.6
	todo	63	53.4	53.4	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Inteligencia emocional

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	3	2.5	2.5	2.5
	suficiente	7	5.9	5.9	8.5
	bastante	30	25.4	25.4	33.9
	mucho	52	44.1	44.1	78.0
	todo	26	22.0	22.0	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Gestión relación con los clientes (entender sus necesidades y mejorar la satisfacción de los clientes)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	suficiente	5	4.2	4.2	4.2
	bastante	21	17.8	17.8	22.0
	mucho	44	37.3	37.3	59.3
	todo	48	40.7	40.7	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Conocimiento del mercado y la industria

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	2	1.7	1.7	1.7
	poco	2	1.7	1.7	3.4
	suficiente	8	6.8	6.8	10.2
	bastante	35	29.7	29.7	39.8
	mucho	40	33.9	33.9	73.7
	todo	31	26.3	26.3	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

### Conocimiento económico-financiero

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	1	.8	.8	.8
	poco	4	3.4	3.4	4.2
	suficiente	16	13.6	13.6	17.8
	bastante	39	33.1	33.1	50.8
	mucho	38	32.2	32.2	83.1
	todo	20	16.9	16.9	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

### Vender más competitivamente: identificar y cerrar oportunidades

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	1	.8	.8	.8
	poco	5	4.2	4.2	5.1
	suficiente	9	7.6	7.6	12.7
	bastante	31	26.3	26.3	39.0
	mucho	43	36.4	36.4	75.4
	todo	29	24.6	24.6	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

### Liderazgo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	1	.8	.8	.8
	poco	1	.8	.8	1.7
	suficiente	9	7.6	7.6	9.3
	bastante	27	22.9	22.9	32.2
	mucho	44	37.3	37.3	69.5
	todo	36	30.5	30.5	100.0
	Total	118	100.0	100.0	



#### Optimización del tiempo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	suficiente	5	4.2	4.2	4.2
	bastante	30	25.4	25.4	29.7
	mucho	35	29.7	29.7	59.3
	todo	48	40.7	40.7	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Focalizarse en los resultados

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	1	.8	.8	.8
	suficiente	11	9.3	9.3	10.2
	bastante	25	21.2	21.2	31.4
	mucho	51	43.2	43.2	74.6
	todo	30	25.4	25.4	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Técnicas consultivas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	1	.8	.8	.8
	poco	3	2.5	2.5	3.4
	suficiente	21	17.8	17.8	21.2
	bastante	39	33.1	33.1	54.2
	mucho	38	32.2	32.2	86.4
	todo	16	13.6	13.6	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Trabajo en equipo y colaboración

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	suficiente	4	3.4	3.4	3.4
	bastante	22	18.6	18.6	22.0

	mucho	38	32.2	32.2	54.2
	todo	54	45.8	45.8	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Conocimiento técnico

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	3	2.5	2.5	2.5
	suficiente	10	8.5	8.5	11.0
	bastante	24	20.3	20.3	31.4
	mucho	41	34.7	34.7	66.1
	todo	40	33.9	33.9	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Gestión eficaz de reuniones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	1	.8	.8	.8
	poco	1	.8	.8	1.7
	suficiente	12	10.2	10.2	11.9
	bastante	36	30.5	30.5	42.4
	mucho	36	30.5	30.5	72.9
	todo	32	27.1	27.1	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Creatividad e innovación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	1	.8	.8	.8
	poco	1	.8	.8	1.7
	suficiente	8	6.8	6.8	8.5
	bastante	23	19.5	19.5	28.0
	mucho	43	36.4	36.4	64.4
	todo	42	35.6	35.6	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

**Incrementar la funcionalidad multidepartamental dentro de la empresa**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	2	1.7	1.7	1.7
	poco	3	2.5	2.5	4.2
	suficiente	8	6.8	6.8	11.0
	bastante	26	22.0	22.0	33.1
	mucho	46	39.0	39.0	72.0
	todo	33	28.0	28.0	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

**Flexibilidad**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	6	5.1	5.1	5.1
	suficiente	11	9.3	9.3	14.4
	bastante	32	27.1	27.1	41.5
	mucho	29	24.6	24.6	66.1
	todo	40	33.9	33.9	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

**Bajo coste**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	22	18.6	18.6	18.6
	poco	39	33.1	33.1	51.7
	suficiente	19	16.1	16.1	67.8
	bastante	25	21.2	21.2	89.0
	mucho	6	5.1	5.1	94.1
	todo	7	5.9	5.9	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

**Ahorro de Tiempo**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	12	10.2	10.2	10.2
	poco	51	43.2	43.2	53.4
	suficiente	28	23.7	23.7	77.1
	bastante	14	11.9	11.9	89.0
	mucho	10	8.5	8.5	97.5
	todo	3	2.5	2.5	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Efectividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	1	.8	.8	.8
	poco	2	1.7	1.7	2.5
	suficiente	7	5.9	5.9	8.5
	bastante	27	22.9	22.9	31.4
	mucho	37	31.4	31.4	62.7
	todo	44	37.3	37.3	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Incremento de la productividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	1	.8	.8	.8
	poco	3	2.5	2.5	3.4
	suficiente	13	11.0	11.0	14.4
	bastante	31	26.3	26.3	40.7
	mucho	36	30.5	30.5	71.2
	todo	34	28.8	28.8	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Cumplimiento de objetivos de formación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
--	--	------------	------------	----------------------	-------------------------

Válidos	poco	1	.8	.8	.8
	suficiente	8	6.8	6.8	7.6
	bastante	25	21.2	21.2	28.8
	mucho	44	37.3	37.3	66.1
	todo	40	33.9	33.9	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Satisfacción del empleado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	suficiente	4	3.4	3.4	3.4
	bastante	21	17.8	17.8	21.2
	mucho	46	39.0	39.0	60.2
	todo	47	39.8	39.8	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Uso de la tecnología

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	3	2.5	2.5	2.5
	poco	17	14.4	14.4	16.9
	suficiente	25	21.2	21.2	38.1
	bastante	30	25.4	25.4	63.6
	mucho	26	22.0	22.0	85.6
	todo	17	14.4	14.4	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Fácil acceso

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	3	2.5	2.5	2.5
	poco	14	11.9	11.9	14.4
	suficiente	25	21.2	21.2	35.6
	bastante	31	26.3	26.3	61.9
	mucho	28	23.7	23.7	85.6

todo	17	14.4	14.4	100.0
Total	118	100.0	100.0	

#### Flexibilidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos nada	9	7.6	7.6	7.6
poco	25	21.2	21.2	28.8
suficiente	22	18.6	18.6	47.5
bastante	24	20.3	20.3	67.8
mucho	26	22.0	22.0	89.8
todo	12	10.2	10.2	100.0
Total	118	100.0	100.0	

#### Impacto en los objetivos objetivos estratégicos de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos poco	6	5.1	5.1	5.1
suficiente	7	5.9	5.9	11.0
bastante	36	30.5	30.5	41.5
mucho	43	36.4	36.4	78.0
todo	26	22.0	22.0	100.0
Total	118	100.0	100.0	

#### Beneficios percibidos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos suficiente	10	8.5	8.5	8.5
bastante	28	23.7	23.7	32.2
mucho	47	39.8	39.8	72.0
todo	33	28.0	28.0	100.0
Total	118	100.0	100.0	

#### Mejora del conocimiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	1	.8	.8	.8
	suficiente	5	4.2	4.2	5.1
	bastante	28	23.7	23.7	28.8
	mucho	50	42.4	42.4	71.2
	todo	34	28.8	28.8	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Trabajo en equipo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	suficiente	4	3.4	3.4	3.4
	bastante	20	16.9	16.9	20.3
	mucho	49	41.5	41.5	61.9
	todo	45	38.1	38.1	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Comentarios Formación Presencial Vs E-Learning

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	78	66.1	66.1	66.1
- Considero que es más apropiado este formato para competencias técnicas	1	.8	.8	66.9
A formação presencial deve acontecer num misto teórico e vivencial para que a prática possa estar pr	1	.8	.8	67.8
Atualmente ocupa entorno al 70% de la formación que se imparte en el ámbito profesional, suele ser	1	.8	.8	68.6

Al ser presencial, esta formación puede facilitar el trabajo en equipo y permitir un mejor conocimiento	1	.8	.8	69.5
Con respecto a la formación presencial, los cursos o formación que debe ser impartida en la modalidad	1	.8	.8	70.3
Considero que los cursos de formación de forma presencial tienen la ventaja de mirarse de frente, como	1	.8	.8	71.2
Coste: Se deberá reducir los costes al mínimo siempre y cuando no perjudique el valor añadido que se	1	.8	.8	72.0
Creo que es más efectivo presencial, pues aclarar dudas y siempre captar más ideas	1	.8	.8	72.9
Creo que la formación presencial es fundamental dependiendo el tipo de curso que se dicte, así mismo si esta se da debería ir acompañado de seguimiento en tareas y evaluaciones.	1	.8	.8	73.7
Cursos de idiomas, así como cursos sobre presentaciones efectivas, sobre trato con clientes o sobre	1	.8	.8	74.6
Cursos presenciais - cursos voltados ao relacionamento e gestão	1	.8	.8	75.4
Cursos presenciais - todos aqueles que envolvem mais os aspectos comportamentais.	1	.8	.8	76.3



Debe ser tomada en cuenta durante el proceso de formación, no solamente al finalizar.	1	.8	.8	77.1
En general cursos de Habilidades y Técnicos, deberían darse en modalidad presencial	1	.8	.8	78.0
En términos generales, considero que la formación presencial cubre mejor las necesidades de formación	1	.8	.8	78.8
Es más costosa y se necesita más tiempo	1	.8	.8	79.7
Es más eficiente a la hora de desarrollar actividades de comunicación y trabajo en equipo. Además, p	1	.8	.8	80.5
Es tradicional. Importante en temas de cambio de actitudes	1	.8	.8	81.4
Formação básica para o negócio da empresa. Por exemplo: algum curso que irá capacitar a pessoa a exercer uma formação, como por exemplo uma Graduação.	1	.8	.8	82.2
Formacion que requiera de conocimientos tecnicos y que se puedan relizar practicas con expertos que	1	.8	.8	83.1
La formación presencial a pesar de tener un coste más elevado suele dar resultados más satisfactorio	1	.8	.8	83.9
La Formación Presencial debe centrarse, principalmente, en el cumplimiento de los objetivos de coste	1	.8	.8	84.7

La formación presencial es más cara	1	.8	.8	85.6
La Formación Presencial es una modalidad tradicional que incide en participar de una clase y que per	1	.8	.8	86.4
La formación presencial favorece la efectividad del programa, mejora el conocimiento y el trabajo en	1	.8	.8	87.3
La formación presencial me parece más adecuada siempre que se trate de fomentar el trabajo en equipo	1	.8	.8	88.1
La formación presencial me parece mucho más eficaz y soy partidario de promoverla, siempre y cuando	1	.8	.8	89.0
La formación presencial suele ser más seria	1	.8	.8	89.8
La modalidad presencial está mas adecuada al aprendizajes de ciertas habilidades, aspectos actidinale	1	.8	.8	90.7
La tecnología no es tan imprescindible por ser educación informal.	1	.8	.8	91.5
Los cursos con un enfoque eminentemente práctico deberían impartirse de forma presencial puesto que	1	.8	.8	92.4
Los cursos presenciales deberían ser aquellos que requieren desarrollo de habilidades personales o a	1	.8	.8	93.2

No se puede decir que la Formacion Presencial es siempre efectiva o incrementa la productividad o satisface al empleado y etc. Lo mismo digo sobre el e-learning. Todo depende de la interaccion entre los partici	1	.8	.8	94.1
O treinamento presencial deve estar focado principalmente em atividades práticas de mercado.	1	.8	.8	94.9
Puntos fuertes: (1)trabajo en equipo; (2) interacción cara a cara; y(3)orientación del instructor ha	1	.8	.8	95.8
Si la formación presencial está bien planificada, estructurada y los objetivos definidos, me parece	1	.8	.8	96.6
Técnicas de comunicación	1	.8	.8	97.5
Tenemos siempre el problema de falta de flexibilidad, horarios rígidos,	1	.8	.8	98.3
Uso de la tecnologia, resulta ser el factor más importante	1	.8	.8	99.2
Vender más competitivamente: identificar y cerrar oportunidades, liderazgo; Técnicas consultivas; Trabajo en equipo y colaboracion; Creatividad e Innovación.	1	.8	.8	100.0
Total	118	100.0	100.0	

#### Bajo coste

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
--	------------	------------	-------------------	----------------------

Válidos	nada	5	4.2	4.2	4.2
	poco	8	6.8	6.8	11.0
	suficiente	10	8.5	8.5	19.5
	bastante	10	8.5	8.5	28.0
	mucho	42	35.6	35.6	63.6
	todo	43	36.4	36.4	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Ahorro de Tiempo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	2	1.7	1.7	1.7
	poco	2	1.7	1.7	3.4
	suficiente	8	6.8	6.8	10.2
	bastante	23	19.5	19.5	29.7
	mucho	43	36.4	36.4	66.1
	todo	40	33.9	33.9	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Efectividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	3	2.5	2.5	2.5
	poco	10	8.5	8.5	11.0
	suficiente	28	23.7	23.7	34.7
	bastante	30	25.4	25.4	60.2
	mucho	30	25.4	25.4	85.6
	todo	17	14.4	14.4	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Incremento de la productividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	1	.8	.8	.8
	poco	6	5.1	5.1	5.9

	suficiente	29	24.6	24.6	30.5
	bastante	33	28.0	28.0	58.5
	mucho	31	26.3	26.3	84.7
	todo	18	15.3	15.3	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Cumplimiento de objetivos de formación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	1	.8	.8	.8
	poco	2	1.7	1.7	2.5
	suficiente	23	19.5	19.5	22.0
	bastante	37	31.4	31.4	53.4
	mucho	37	31.4	31.4	84.7
	todo	18	15.3	15.3	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Satisfacción del empleado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	2	1.7	1.7	1.7
	poco	13	11.0	11.0	12.7
	suficiente	27	22.9	22.9	35.6
	bastante	23	19.5	19.5	55.1
	mucho	32	27.1	27.1	82.2
	todo	21	17.8	17.8	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Uso de la tecnología

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	suficiente	4	3.4	3.4	3.4
	bastante	11	9.3	9.4	12.8
	mucho	41	34.7	35.0	47.9
	todo	61	51.7	52.1	100.0

Total	117	99.2	100.0
Perdidos Sistema	1	.8	
Total	118	100.0	

#### Fácil acceso

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos suficiente	7	5.9	5.9	5.9
bastante	13	11.0	11.0	16.9
mucho	48	40.7	40.7	57.6
todo	50	42.4	42.4	100.0
Total	118	100.0	100.0	

#### Flexibilidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos nada	1	.8	.8	.8
poco	2	1.7	1.7	2.5
suficiente	4	3.4	3.4	5.9
bastante	9	7.6	7.6	13.6
mucho	46	39.0	39.0	52.5
todo	56	47.5	47.5	100.0
Total	118	100.0	100.0	

#### Impacto en los objetivos objetivos estratégicos de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos nada	2	1.7	1.7	1.7
poco	6	5.1	5.1	6.8
suficiente	27	22.9	22.9	29.7
bastante	31	26.3	26.3	55.9
mucho	31	26.3	26.3	82.2
todo	21	17.8	17.8	100.0
Total	118	100.0	100.0	

**Beneficios percibidos**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	3	2.5	2.5	2.5
	poco	6	5.1	5.1	7.6
	suficiente	27	22.9	22.9	30.5
	bastante	28	23.7	23.7	54.2
	mucho	34	28.8	28.8	83.1
	todo	20	16.9	16.9	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

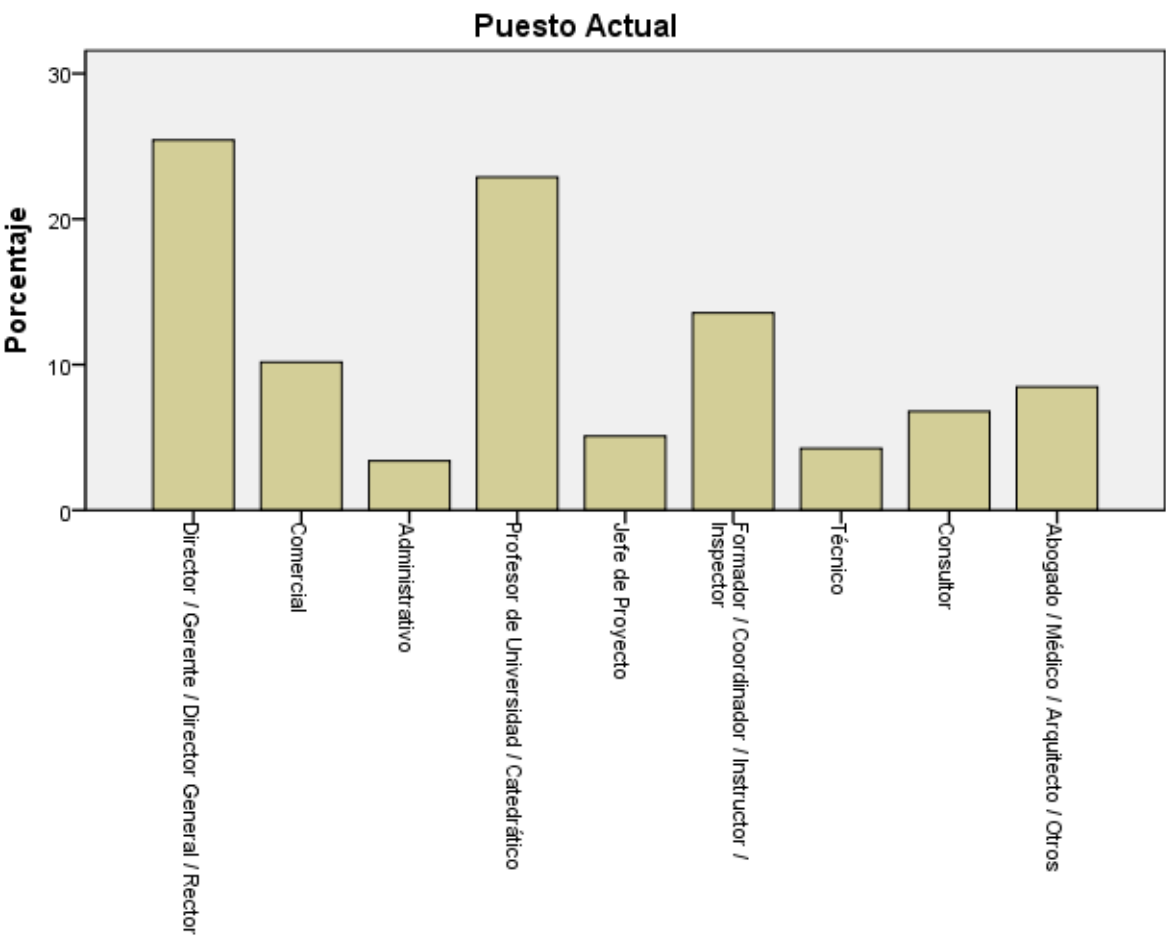
**Mejora del conocimiento**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	1	.8	.8	.8
	poco	5	4.2	4.2	5.1
	suficiente	29	24.6	24.6	29.7
	bastante	28	23.7	23.7	53.4
	mucho	38	32.2	32.2	85.6
	todo	17	14.4	14.4	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

**Trabajo en equipo**

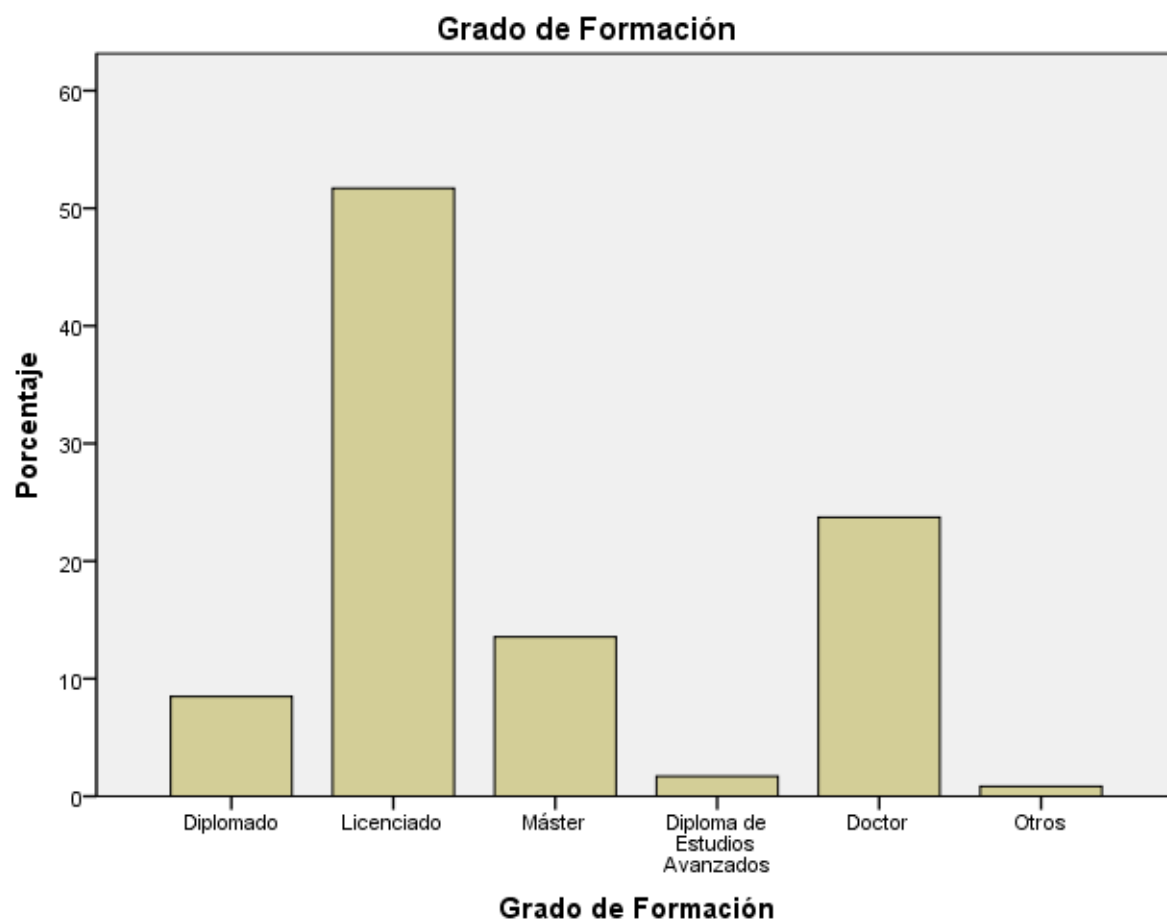
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	17	14.4	14.4	14.4
	poco	30	25.4	25.4	39.8
	suficiente	27	22.9	22.9	62.7
	bastante	14	11.9	11.9	74.6
	mucho	15	12.7	12.7	87.3
	todo	15	12.7	12.7	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

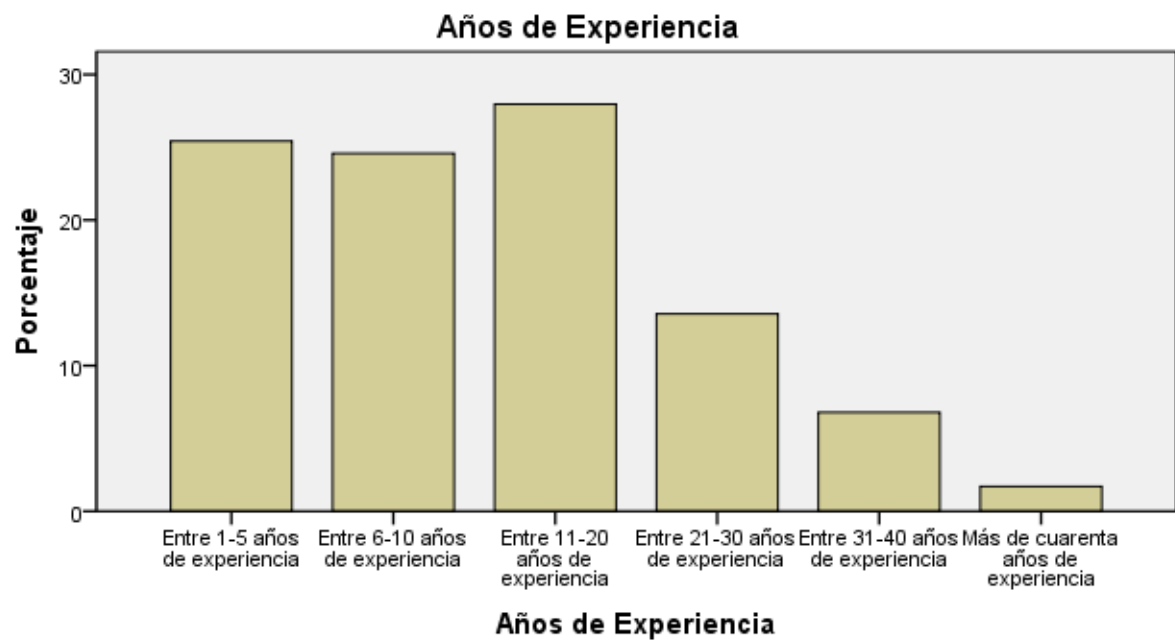
Gráfico de barras

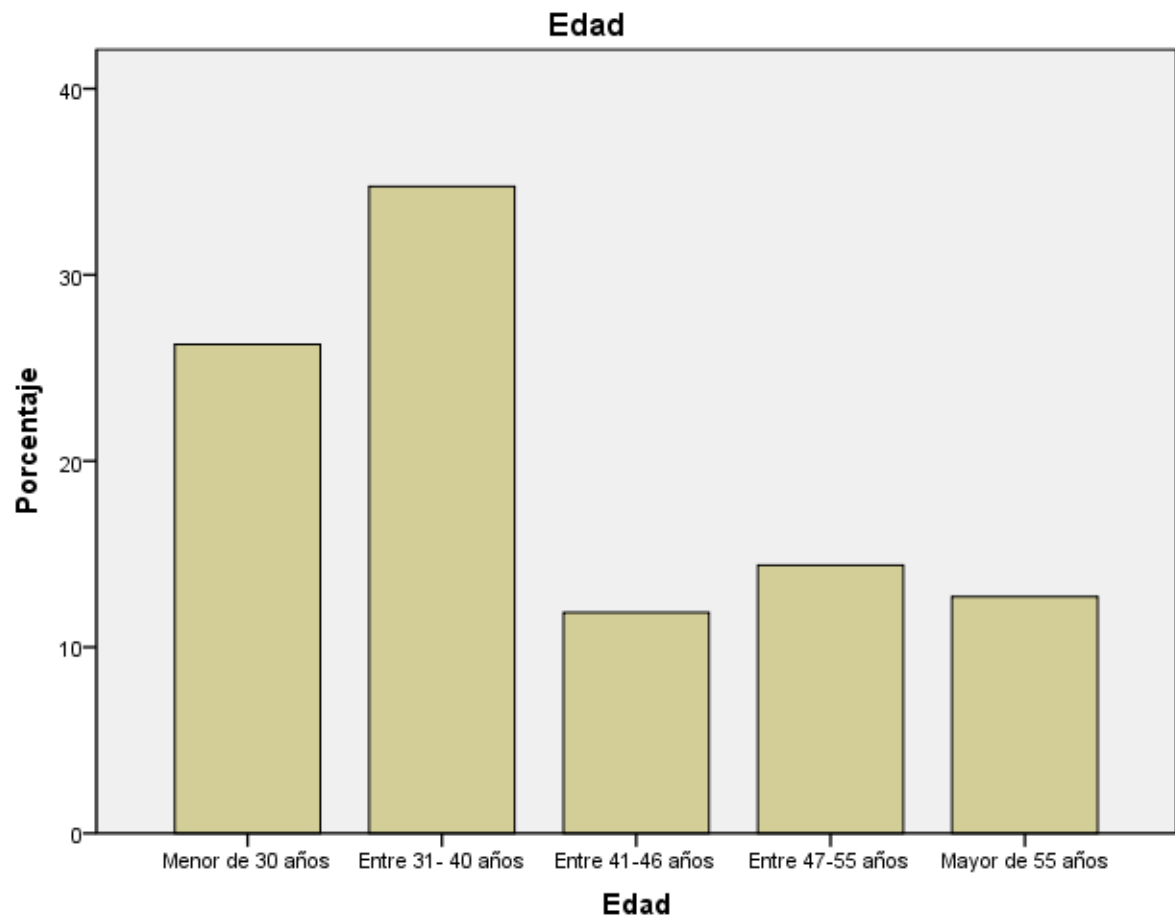


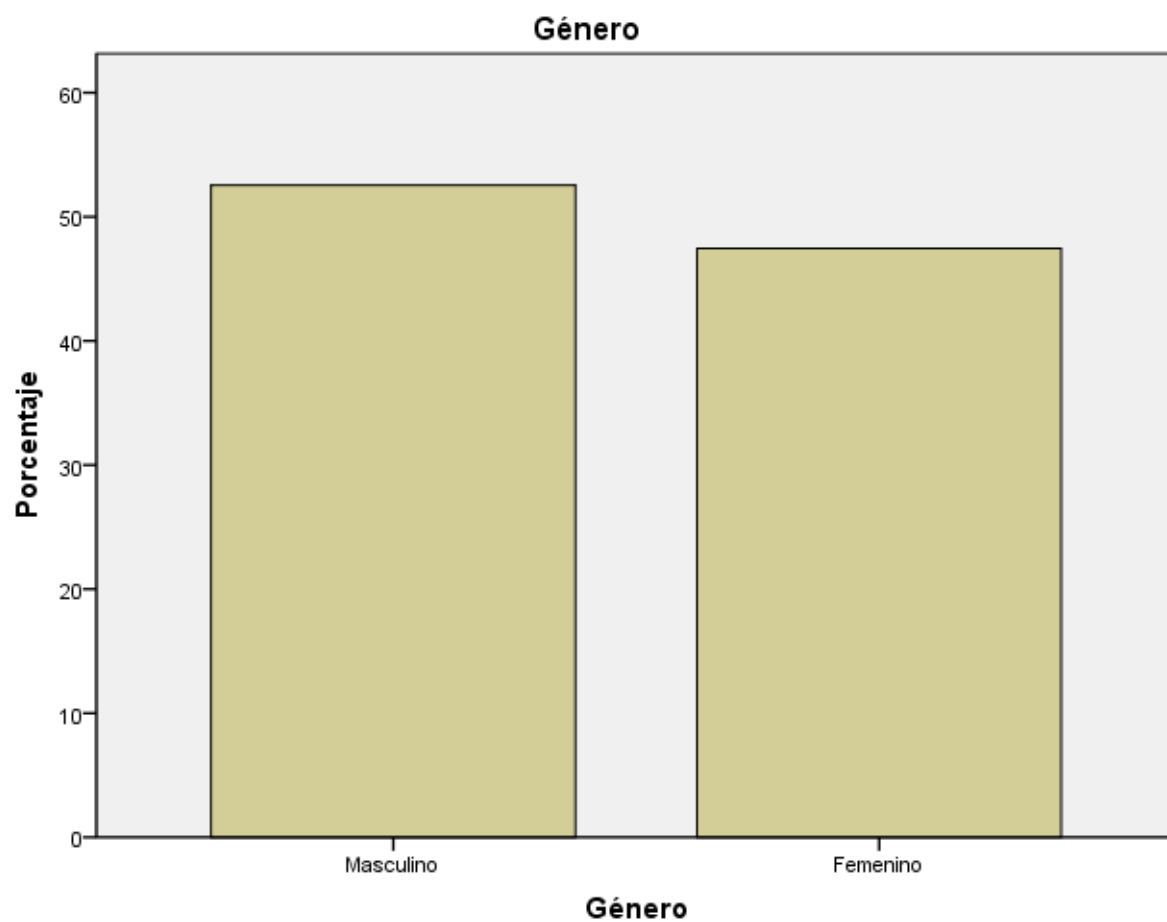


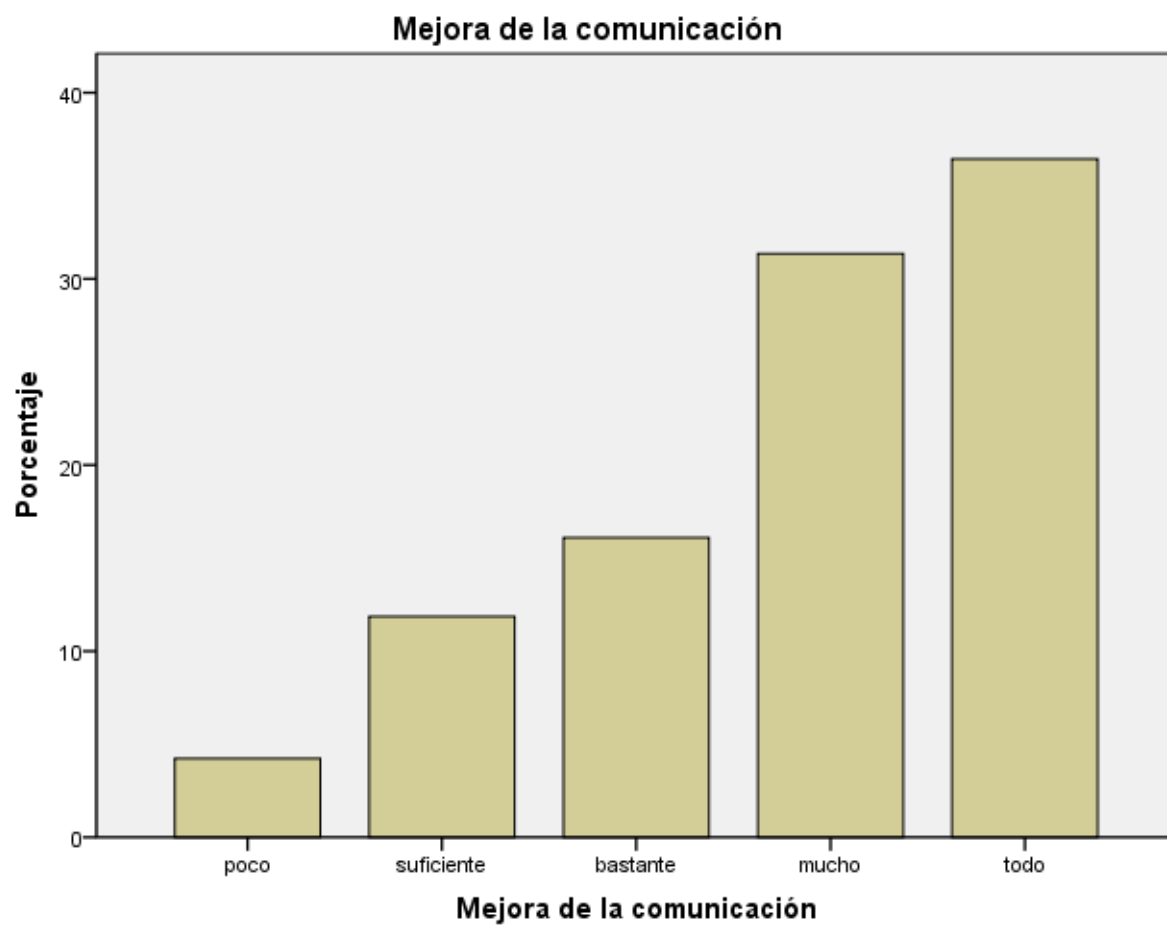


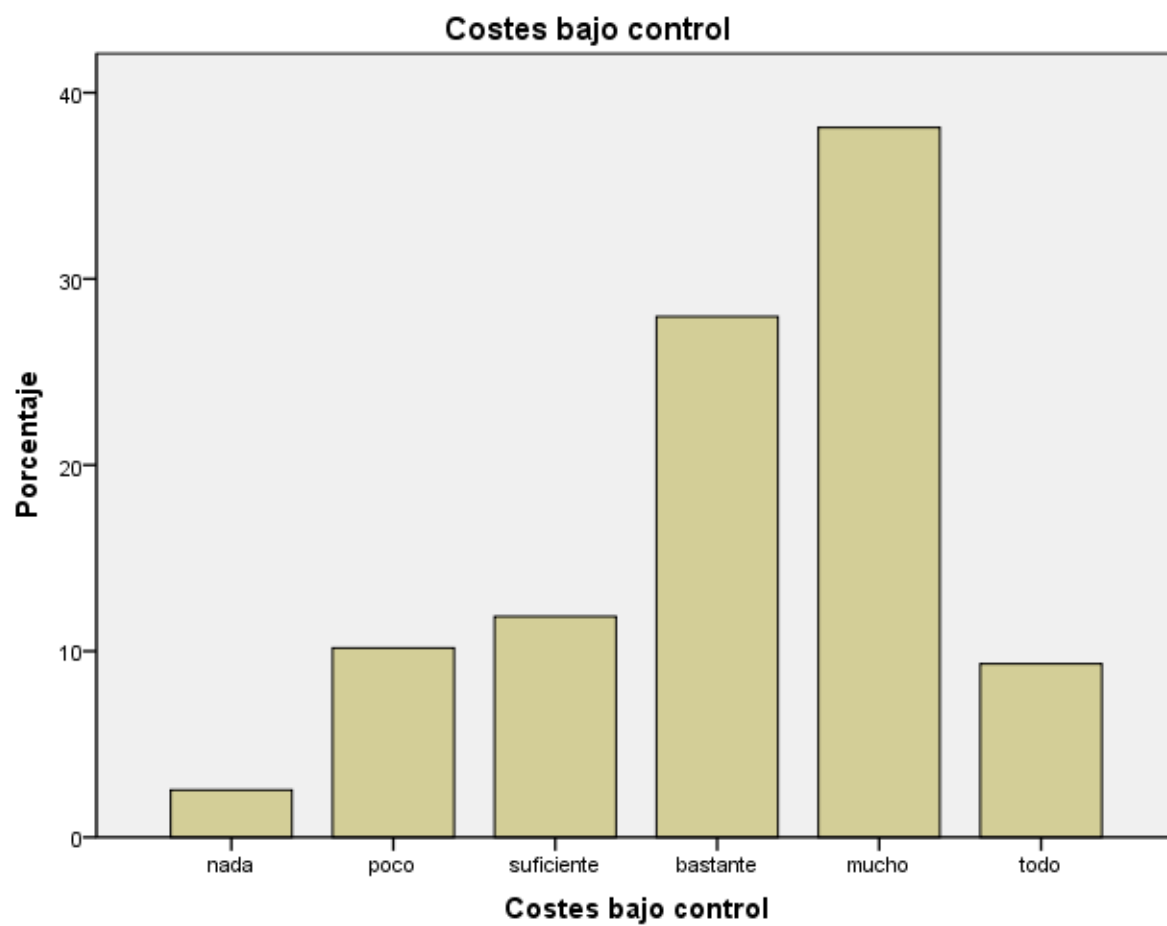




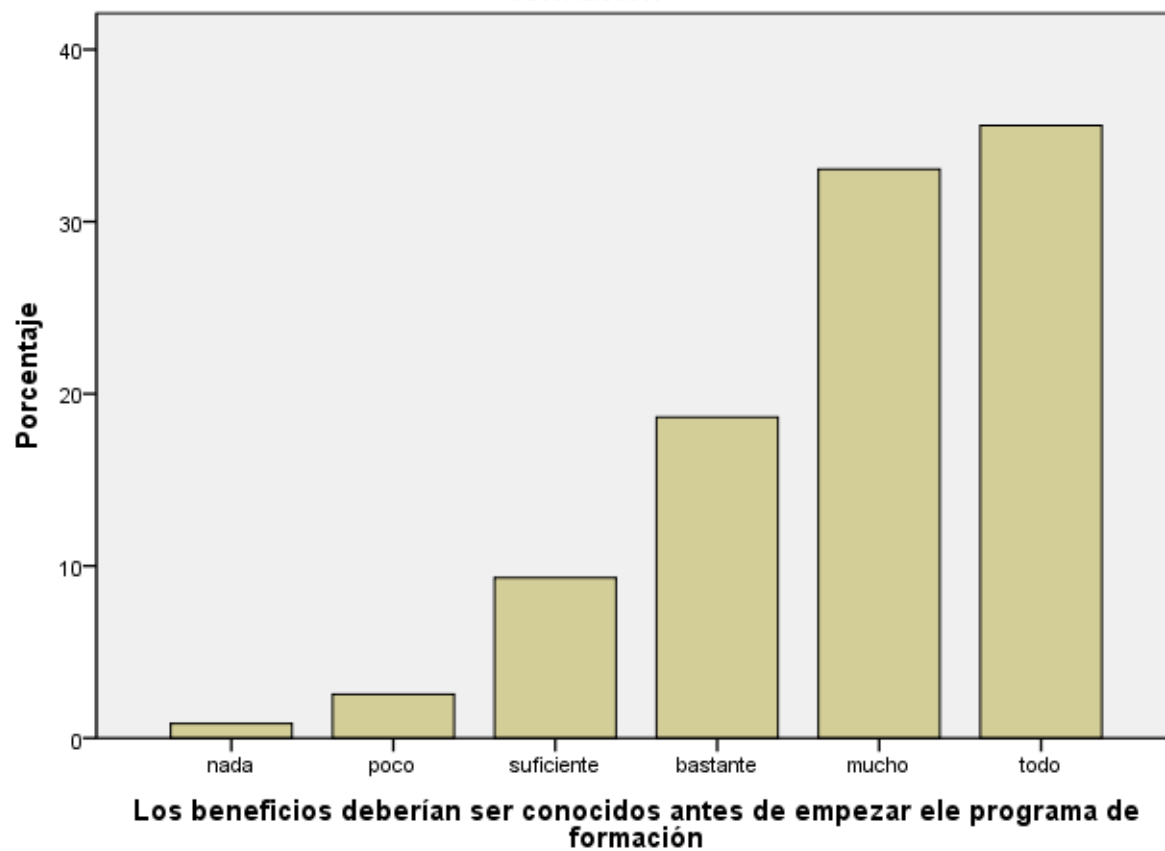




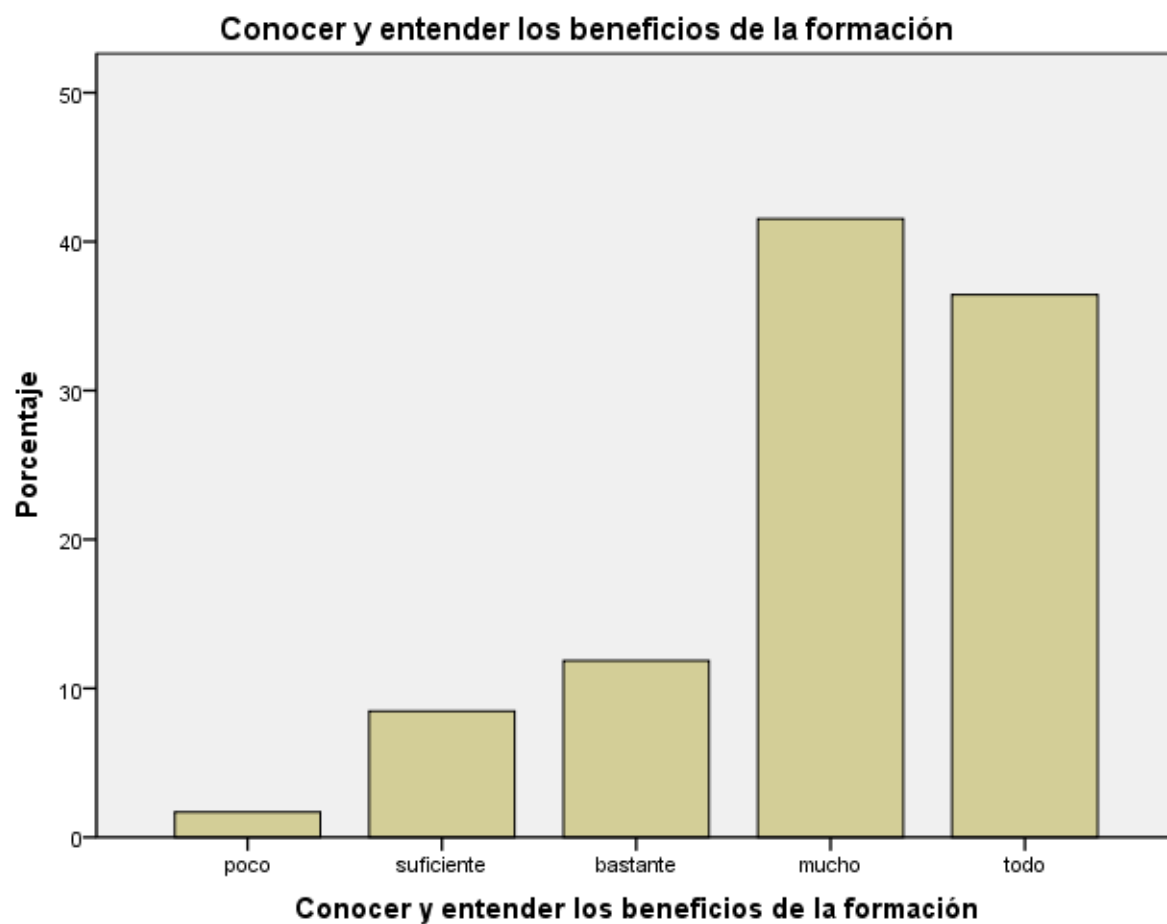


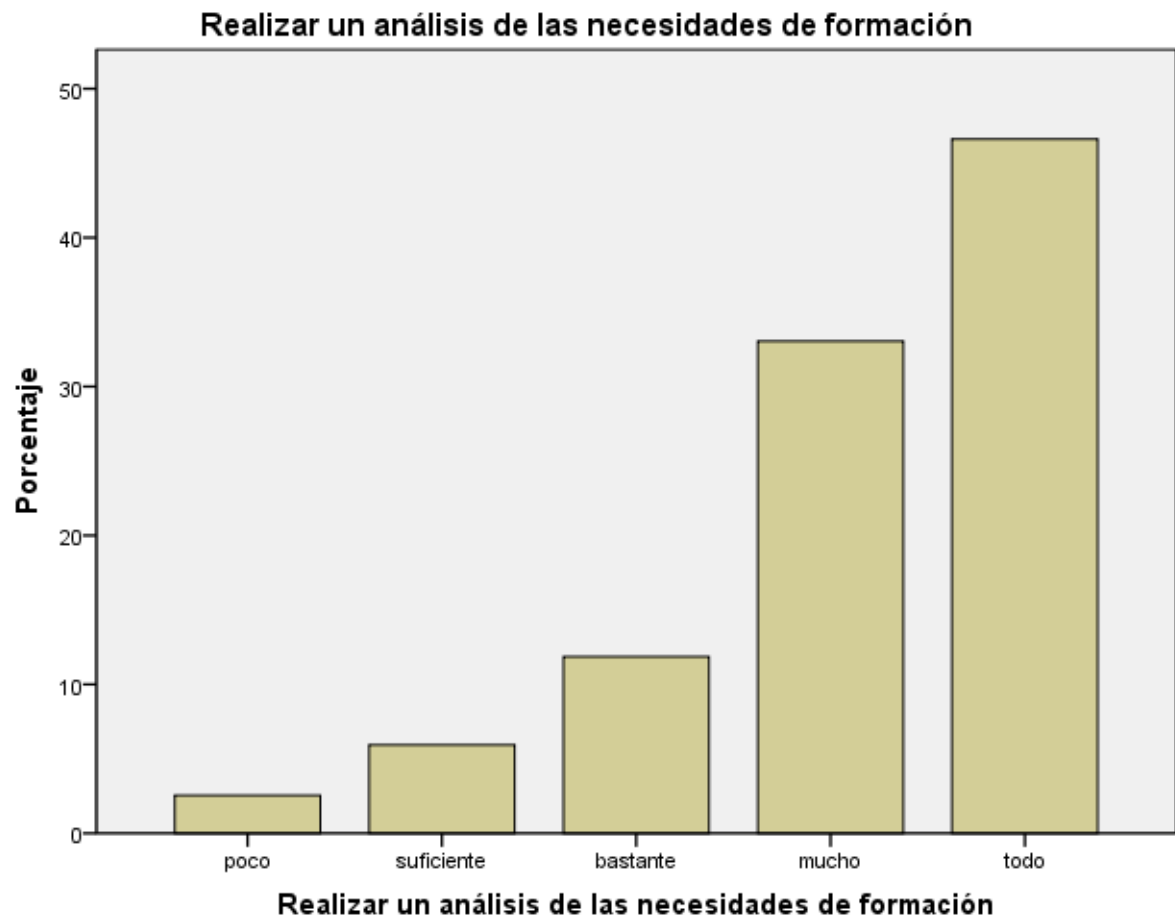


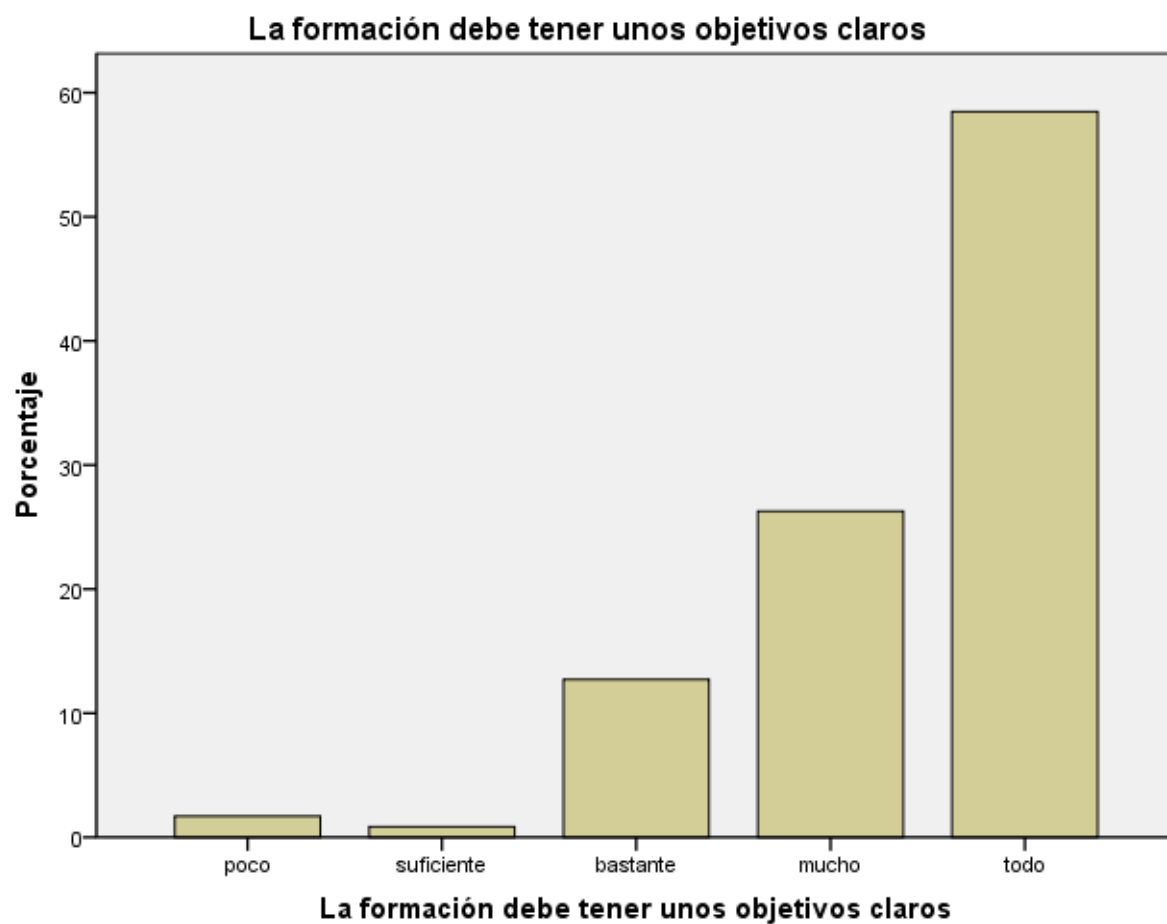
**Los beneficios deberían ser conocidos antes de empezar el programa de formación**

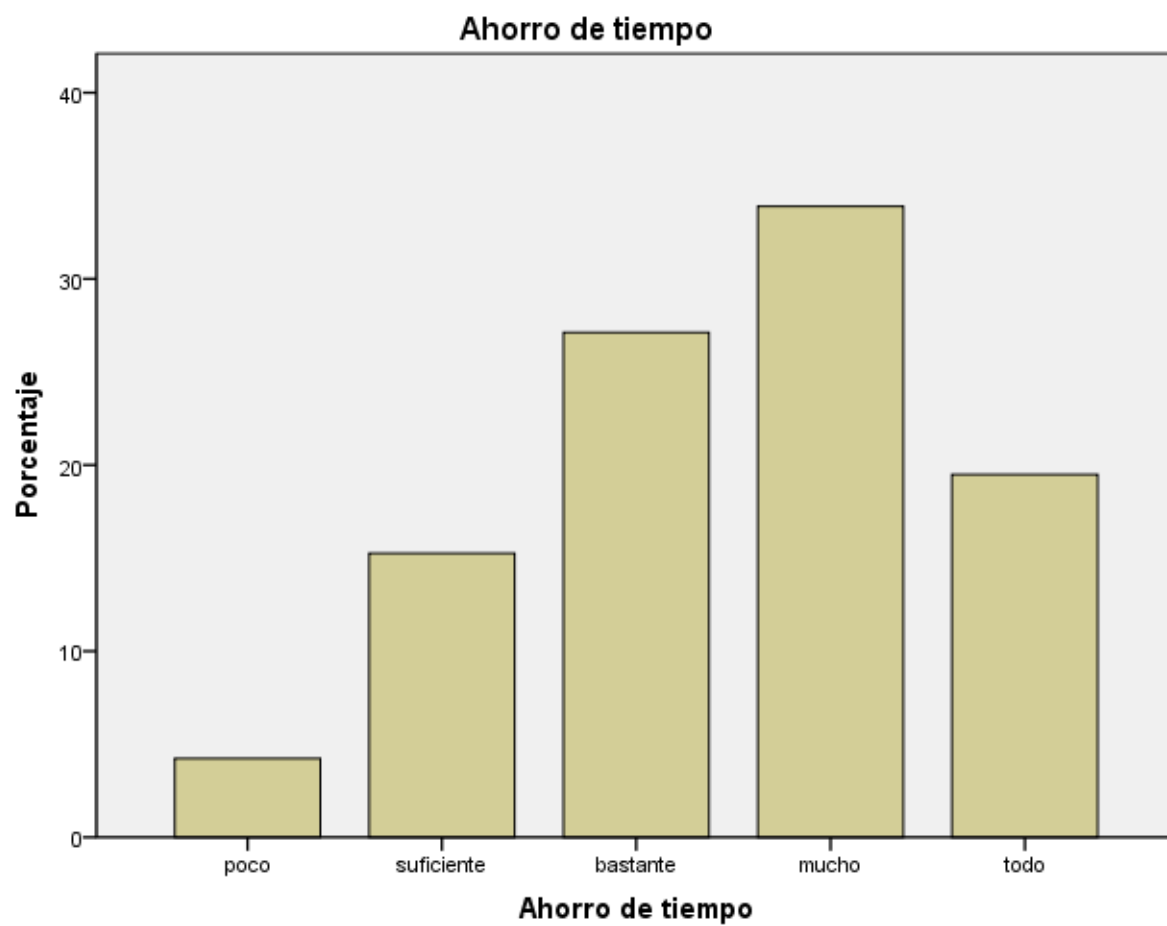


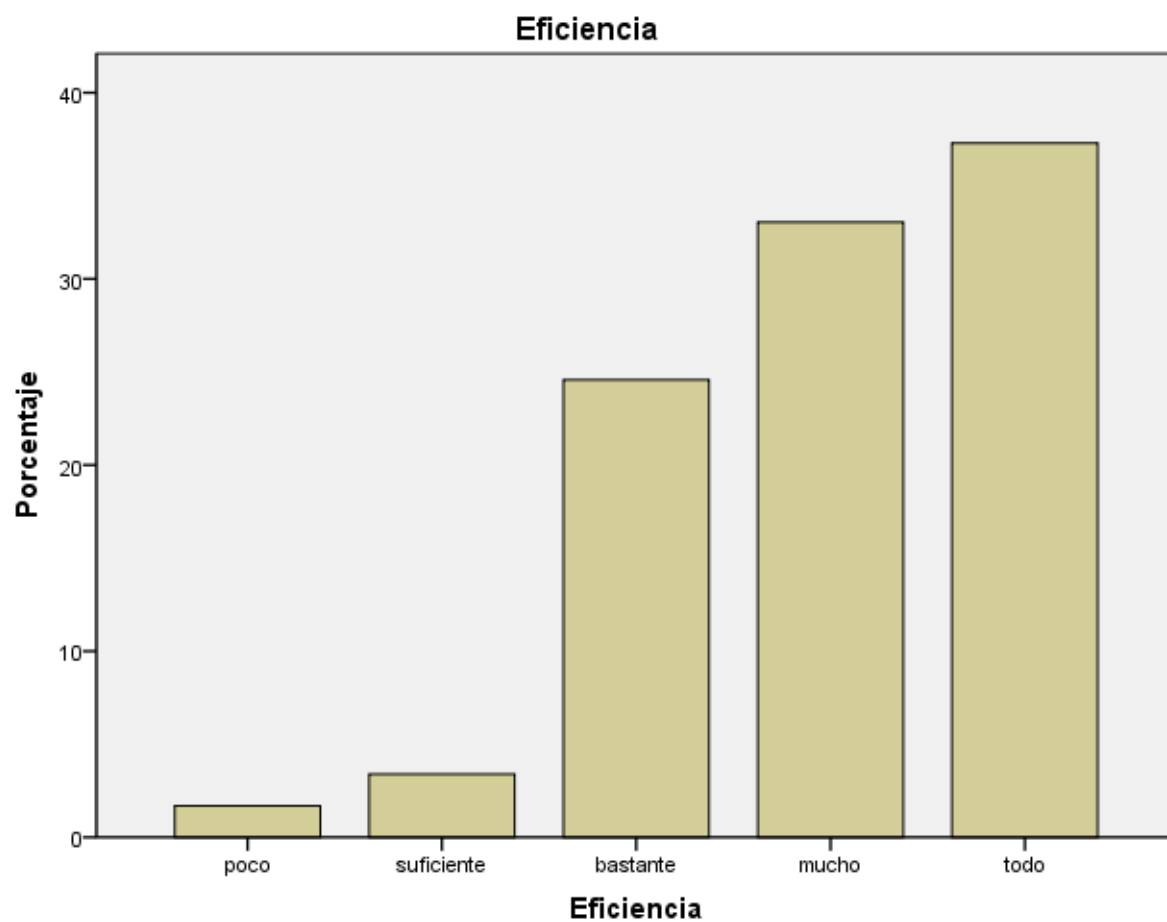




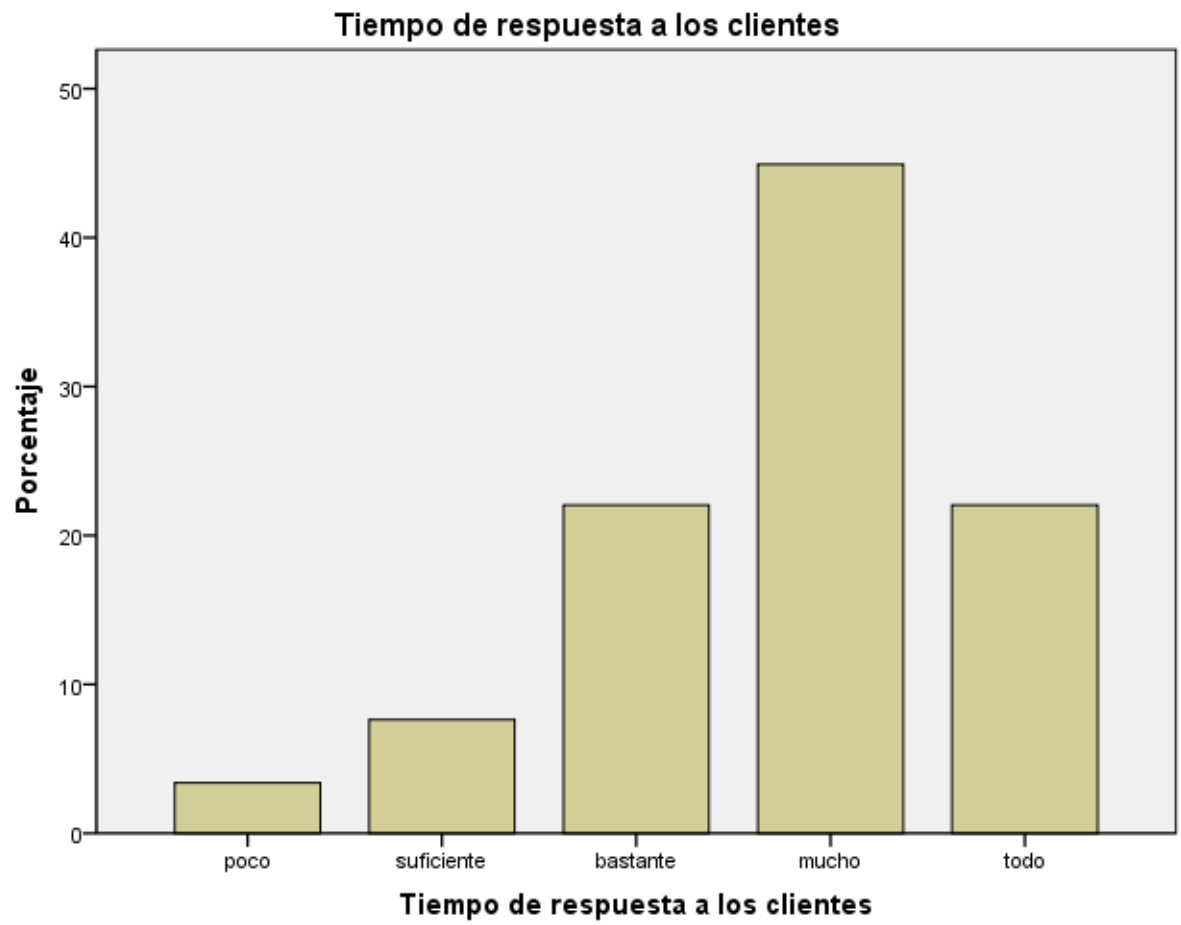


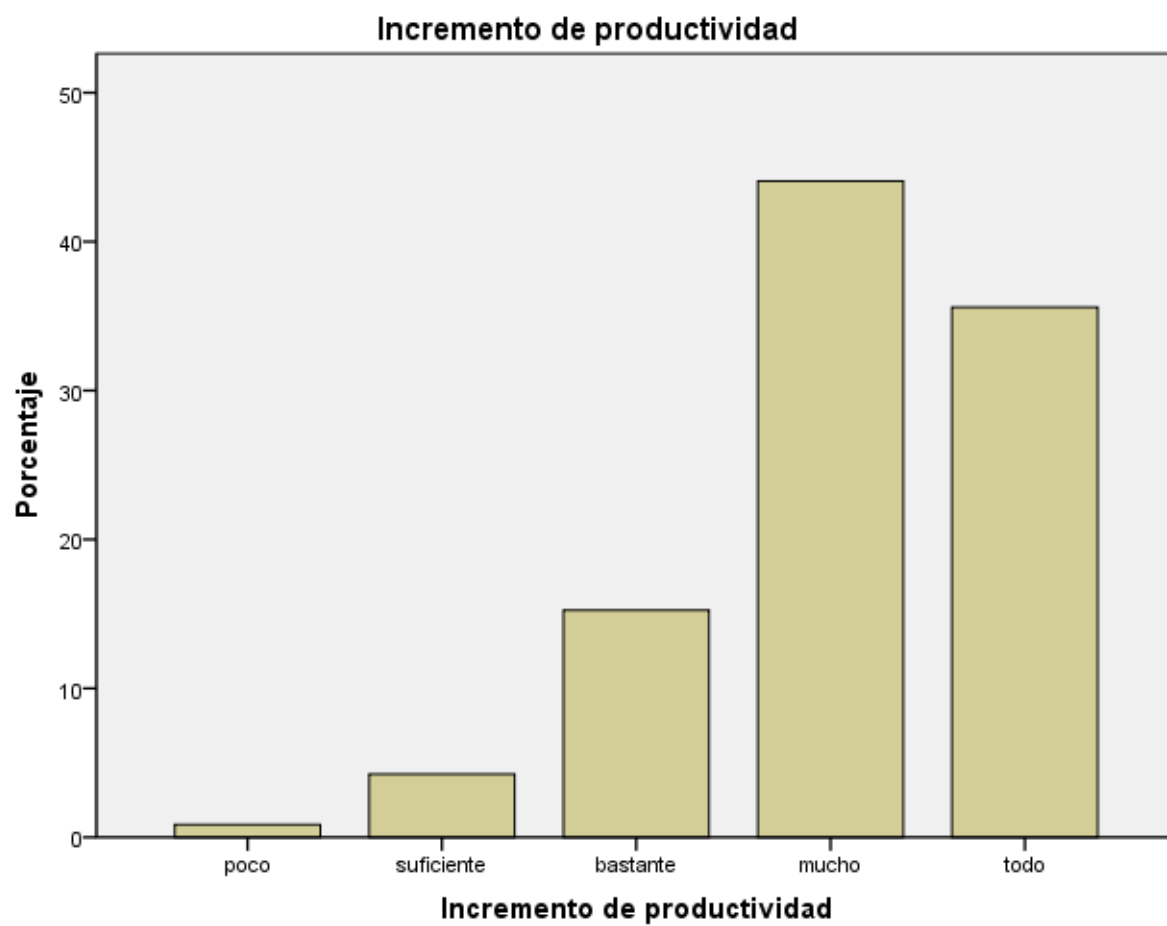






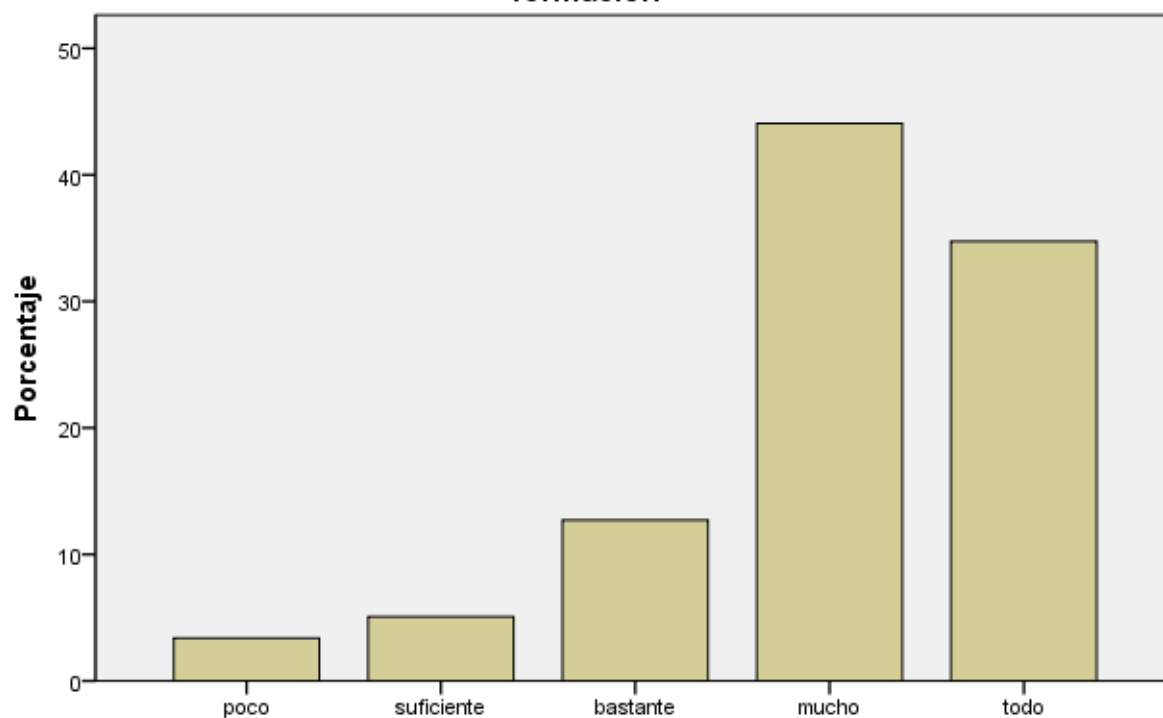




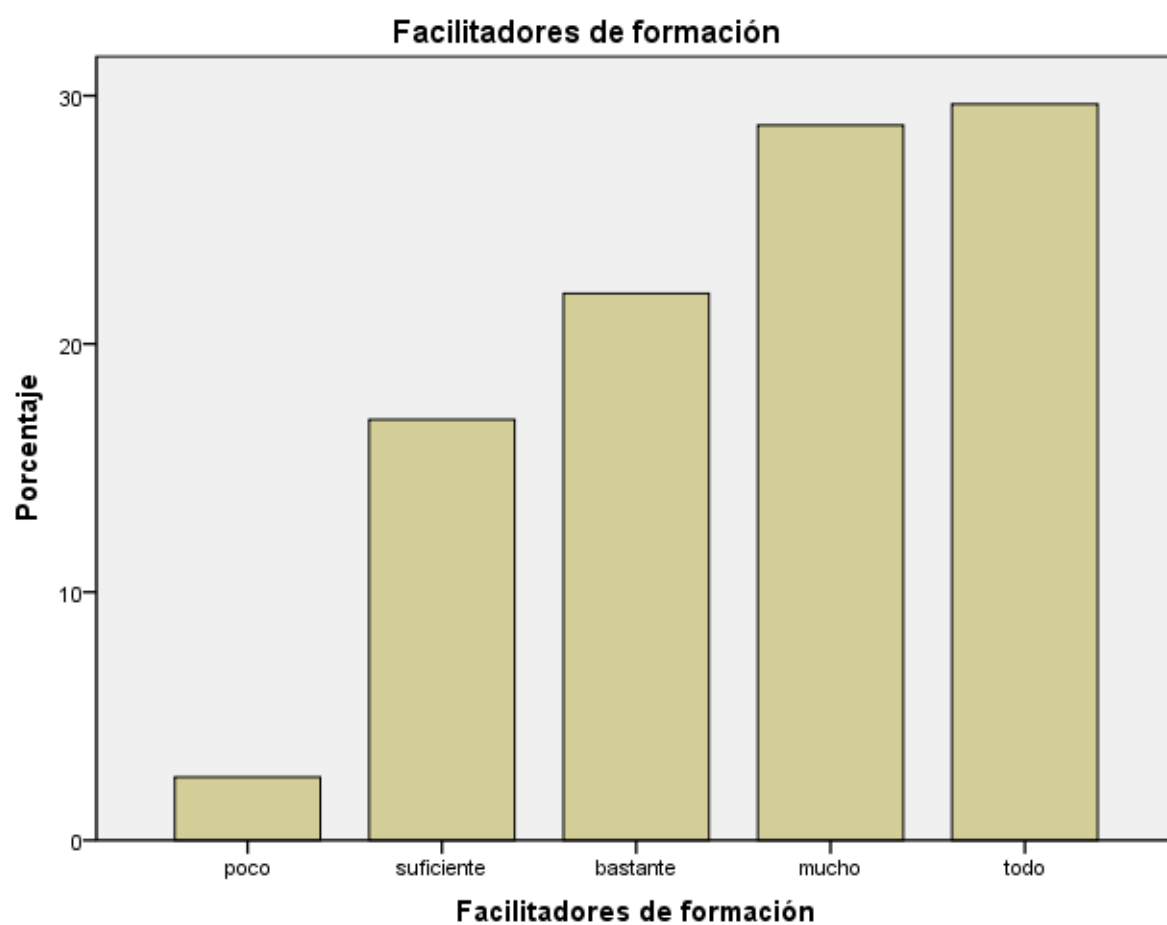


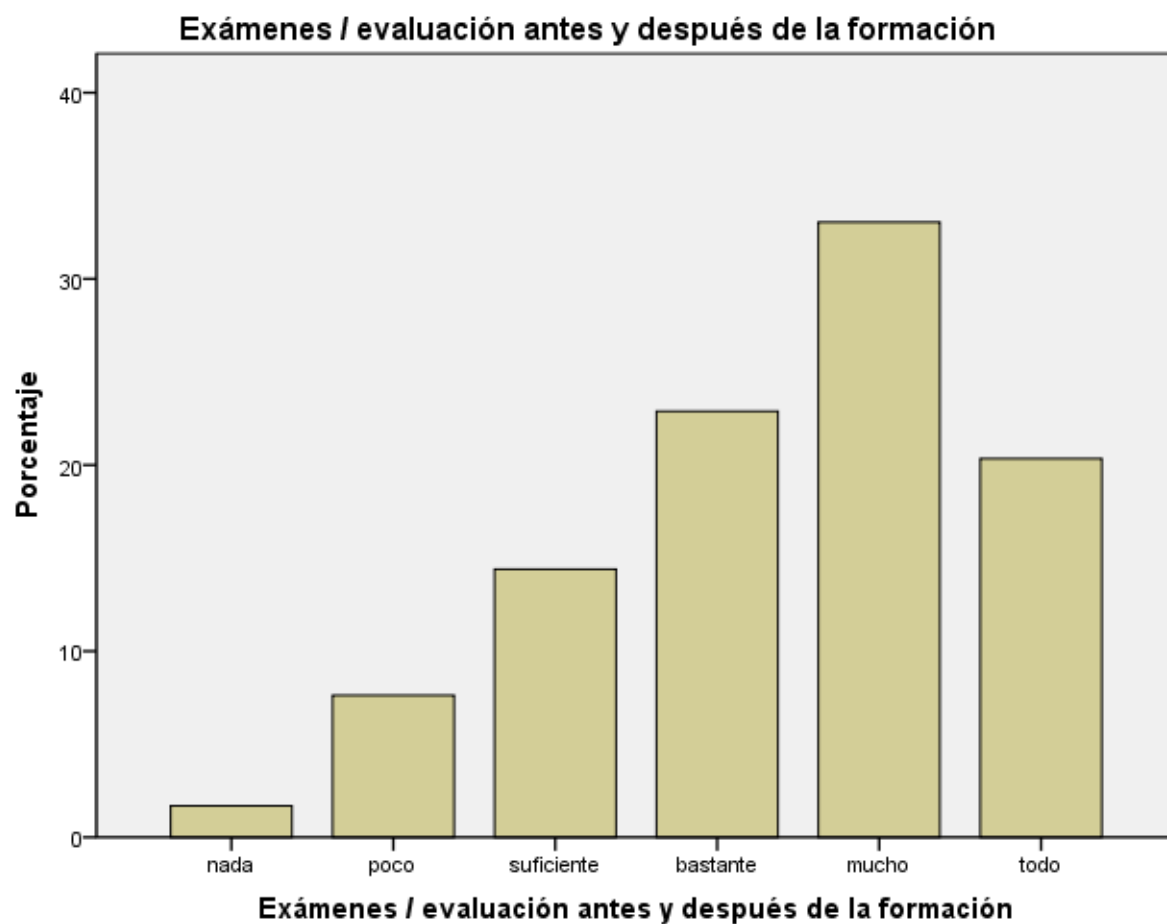


**A la finalización del programa los asistentes al mismo deben desarrollar un plan de acción que les permite poner en práctica lo aprendido y dar continuidad a la formación**

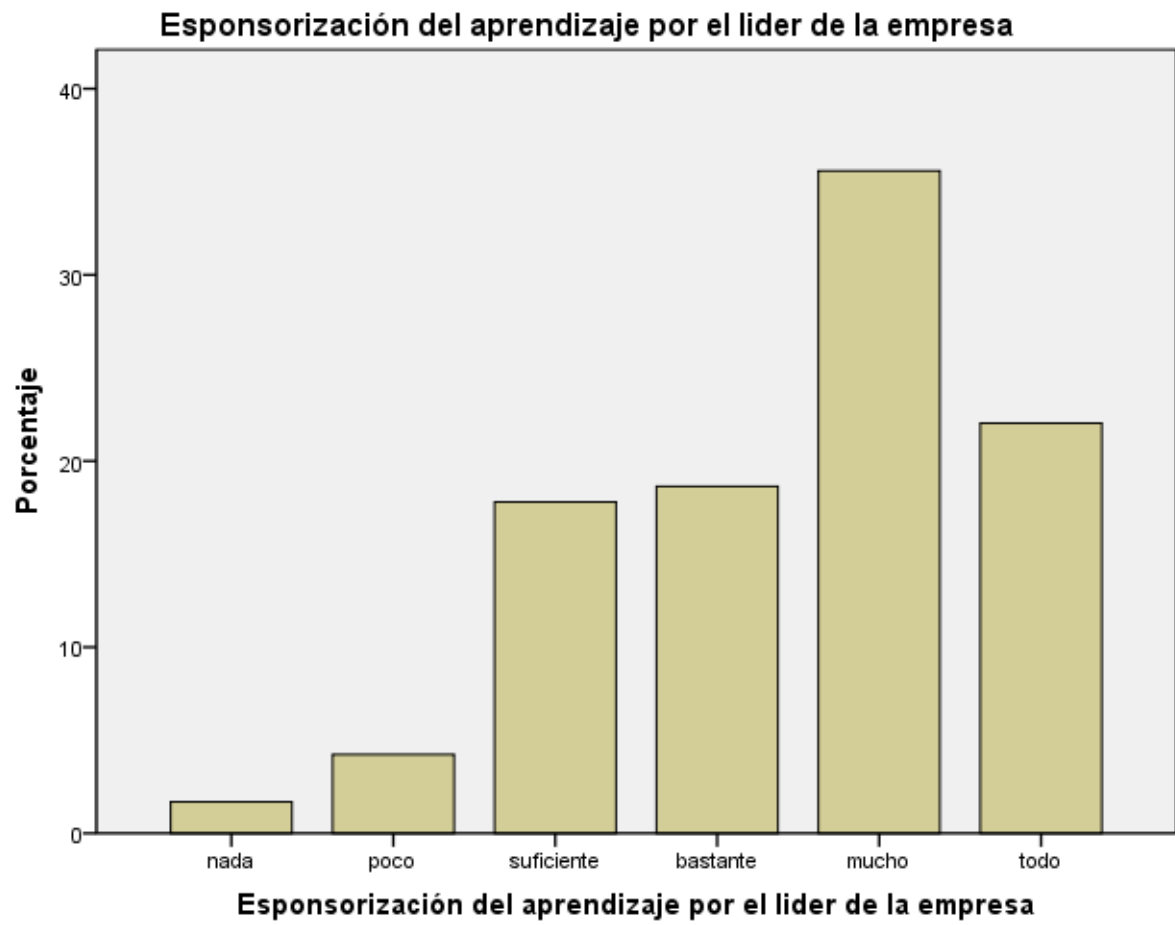


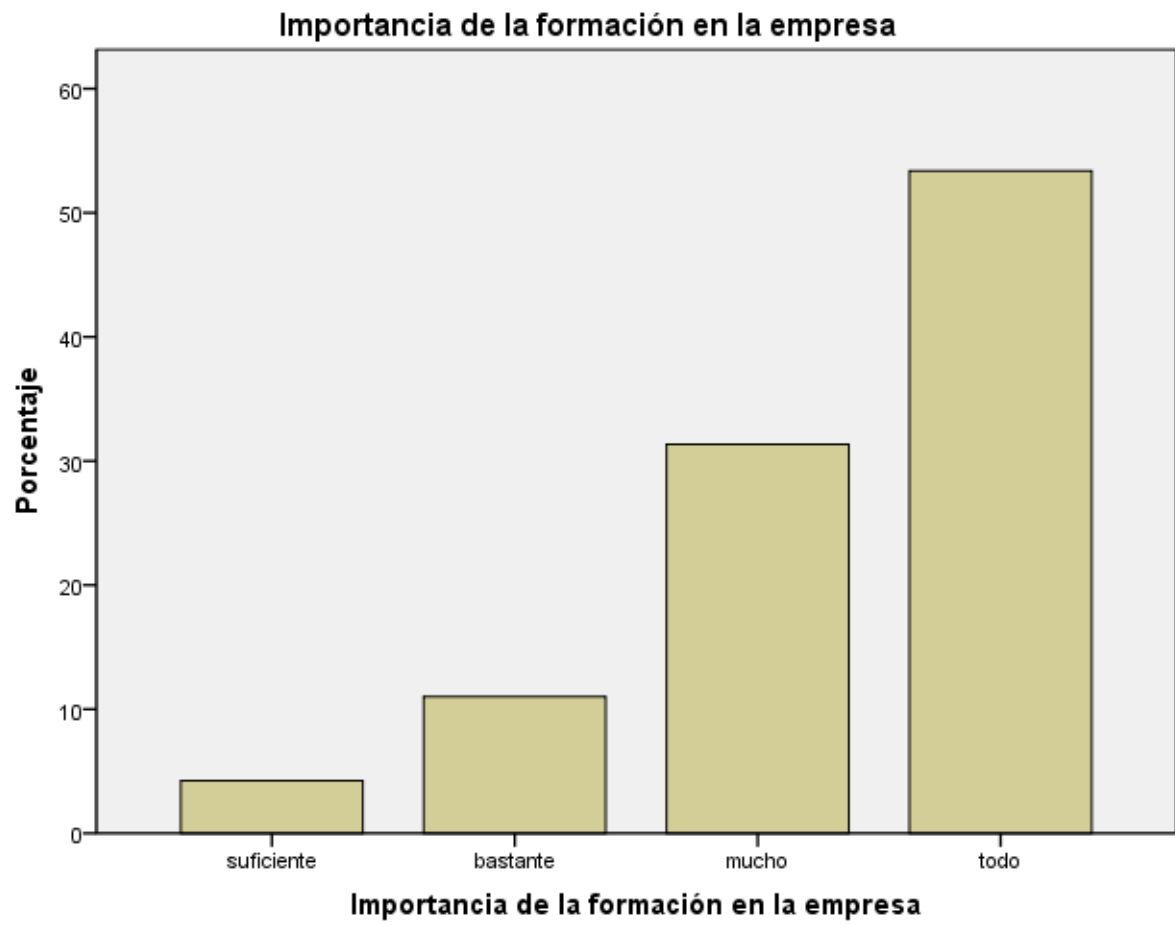
**A la finalización del programa los asistentes al mismo deben desarrollar un plan de acción que les permite poner en práctica lo aprendido y dar continuidad a la formación**

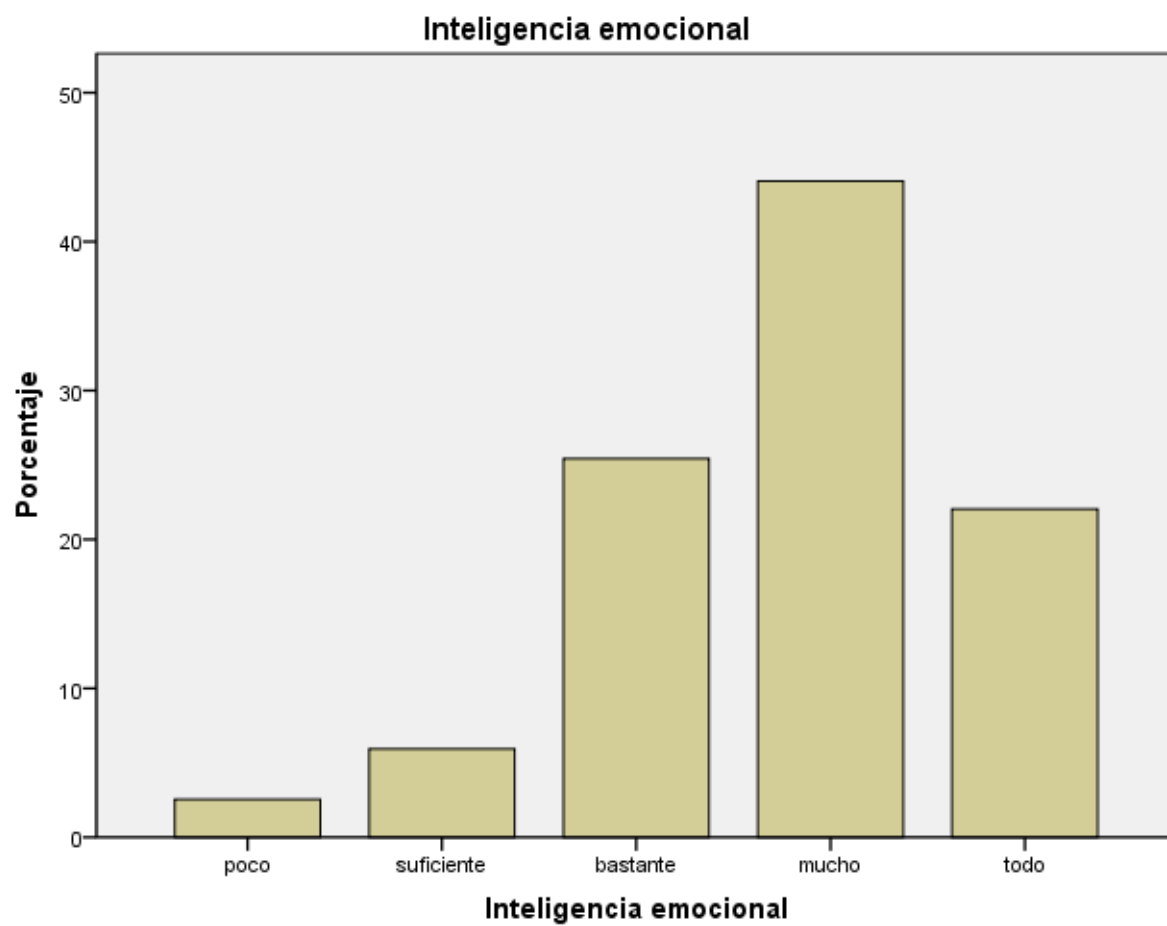




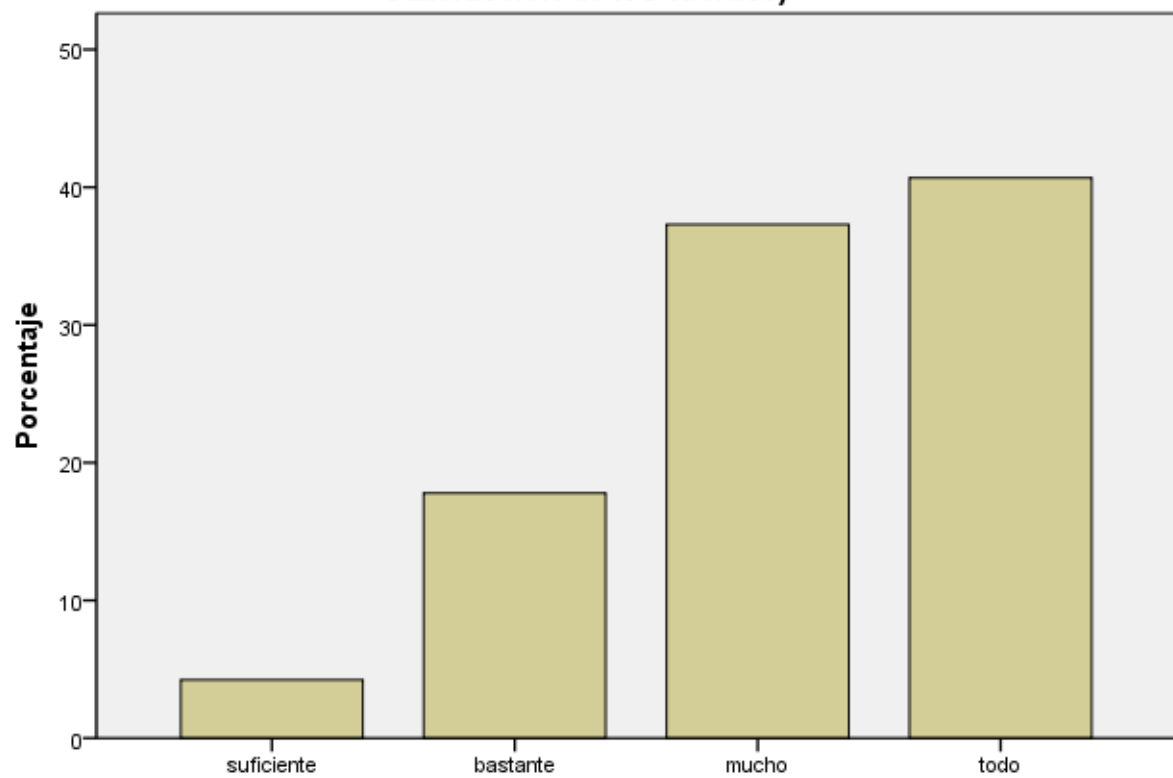






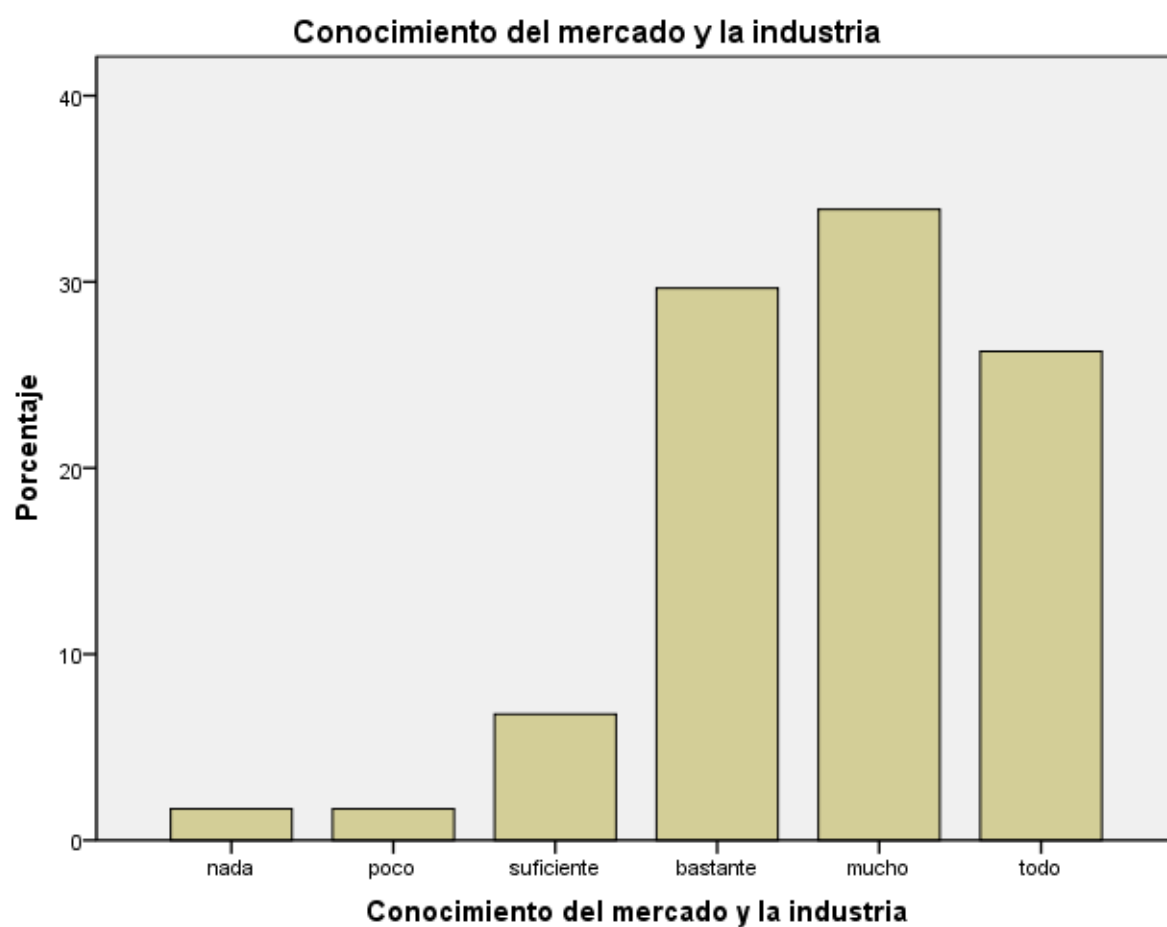


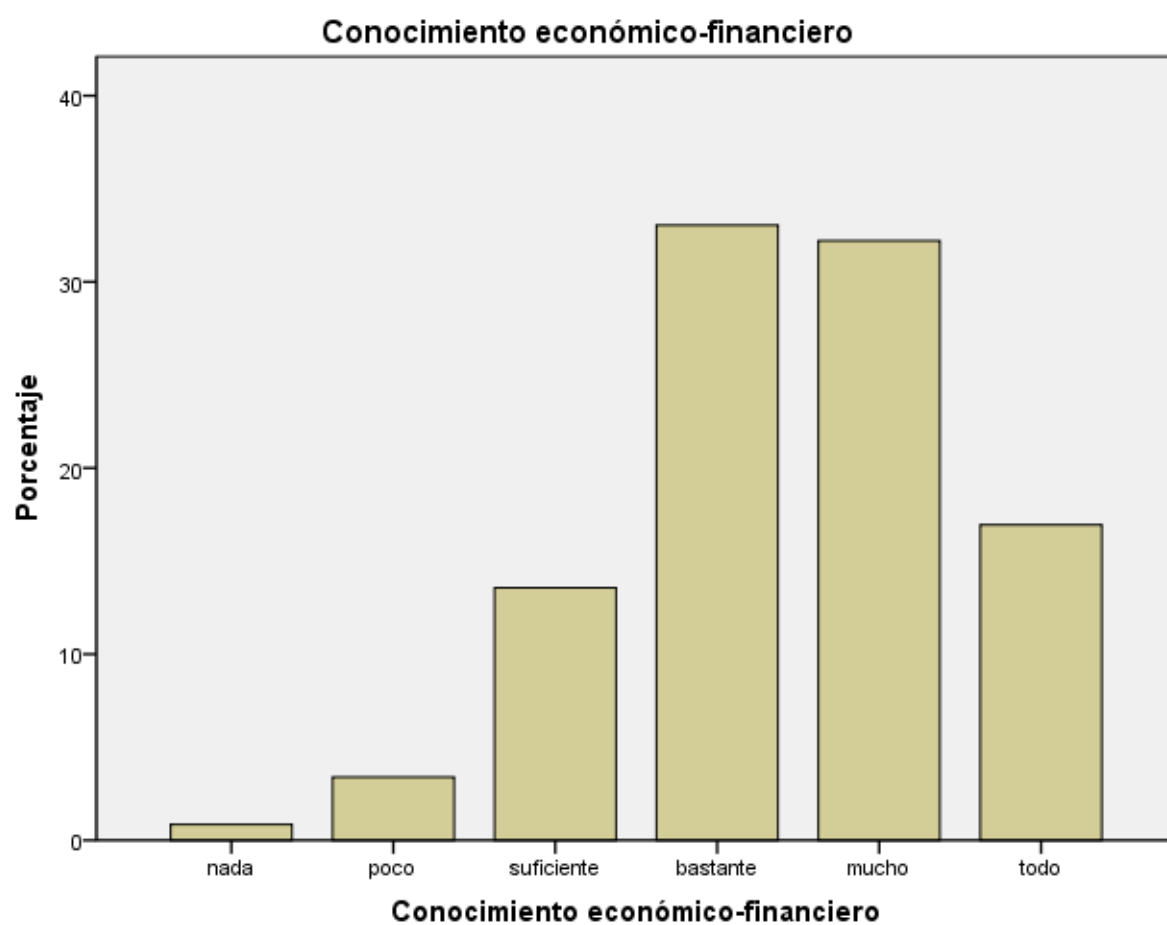
**Gestión relación con los clientes (entender sus necesidades y mejorar la satisfacción de los clientes)**

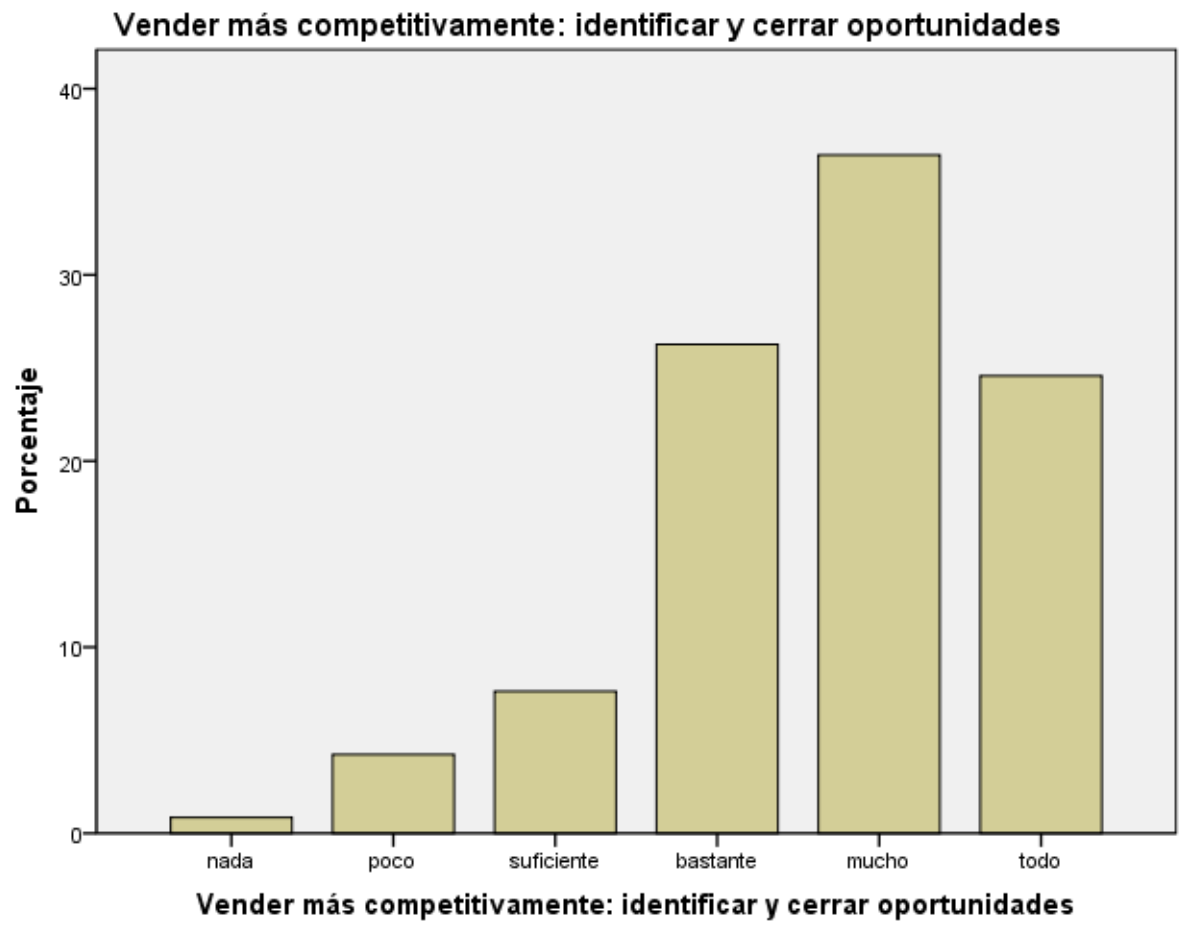


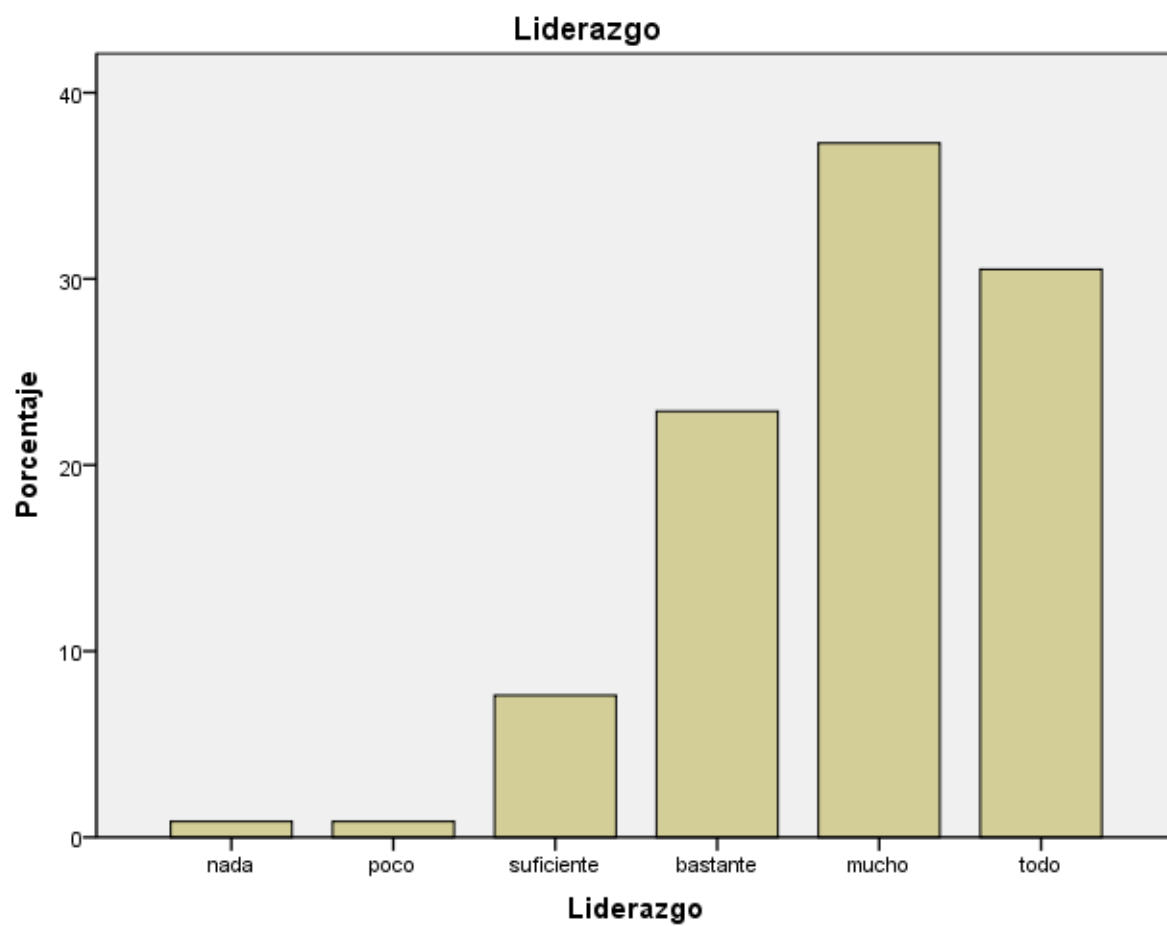
**Gestión relación con los clientes (entender sus necesidades y mejorar la satisfacción de los clientes)**

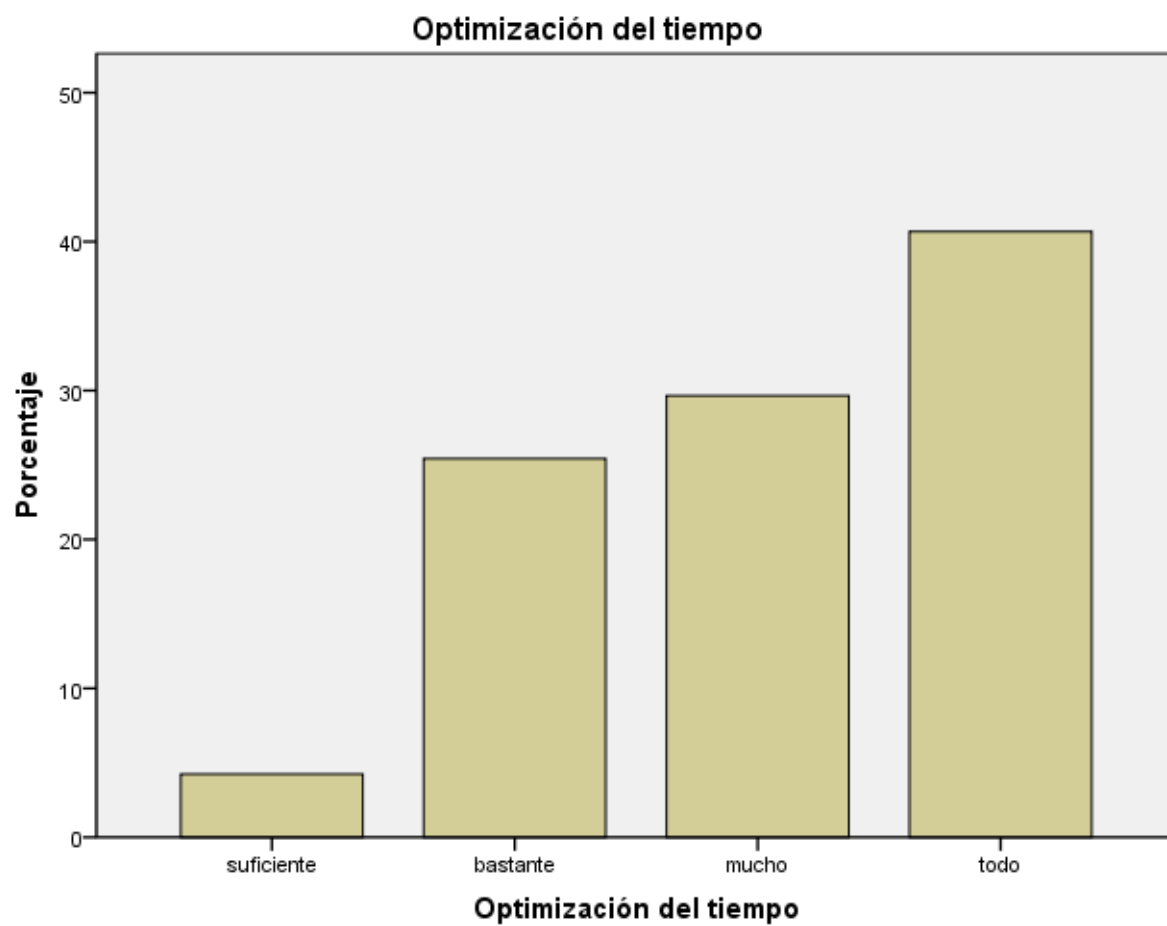


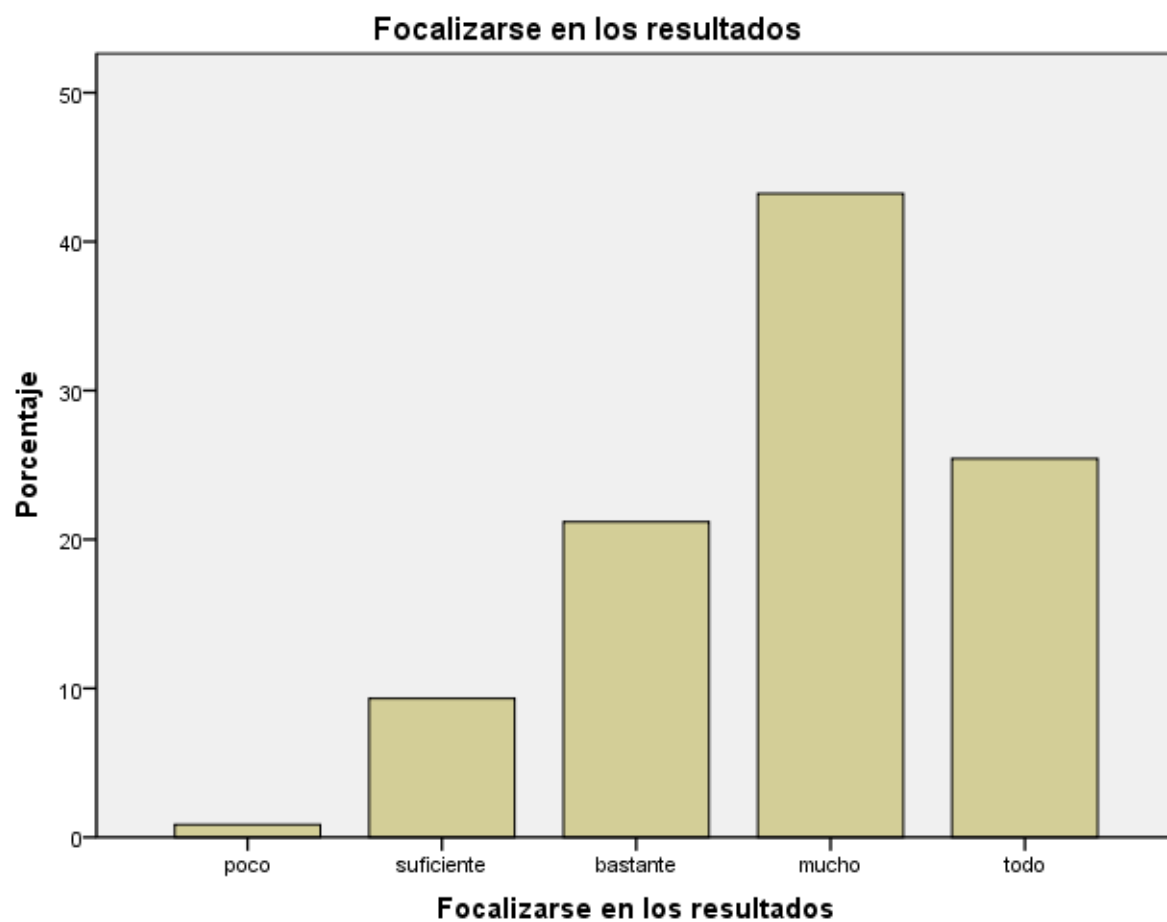


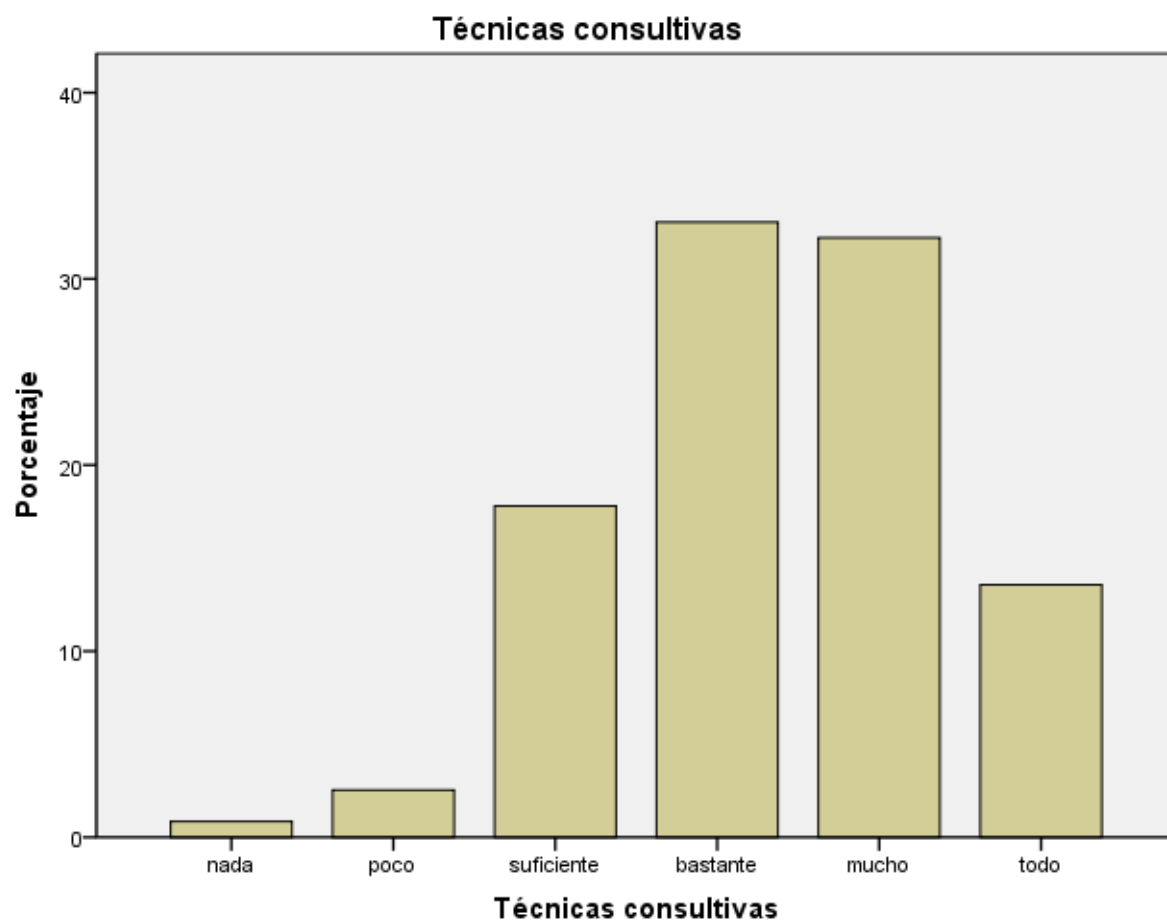


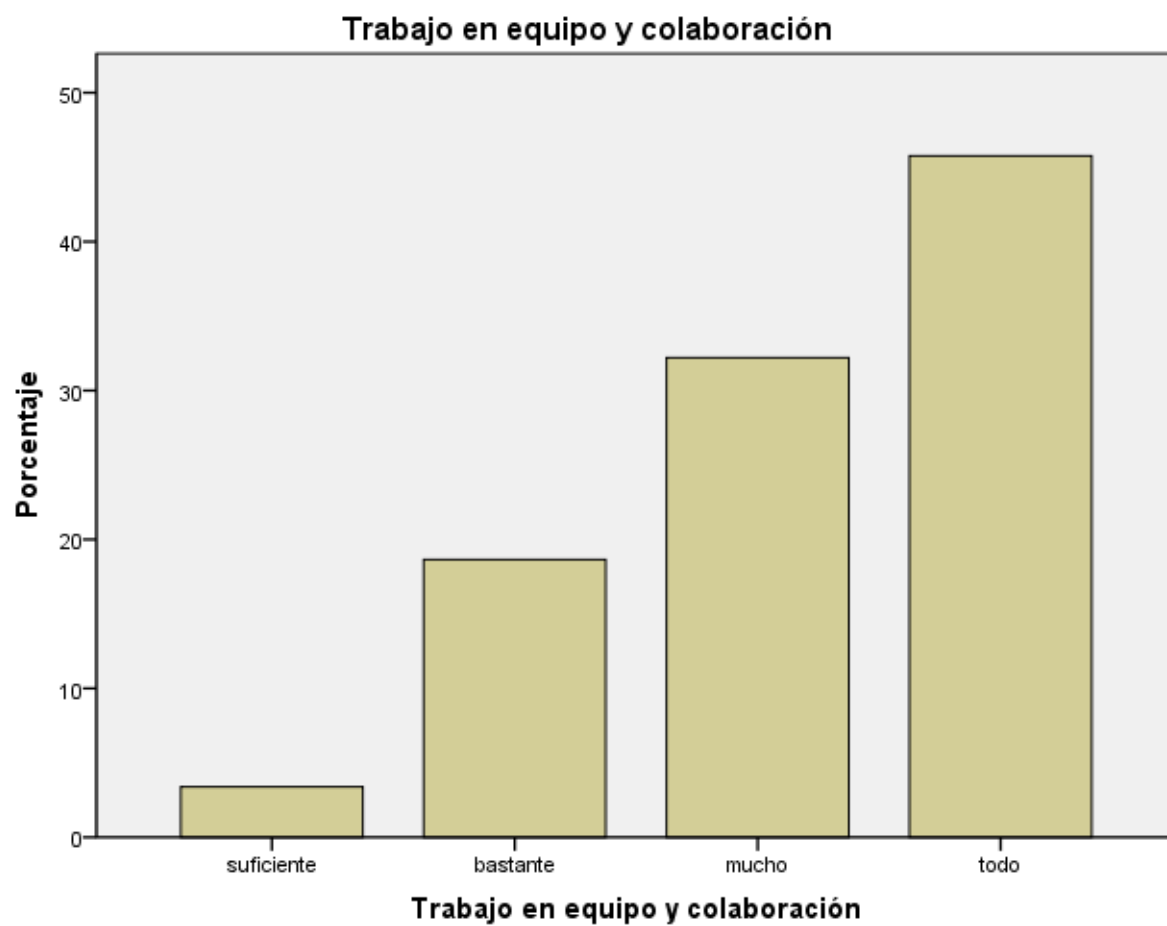




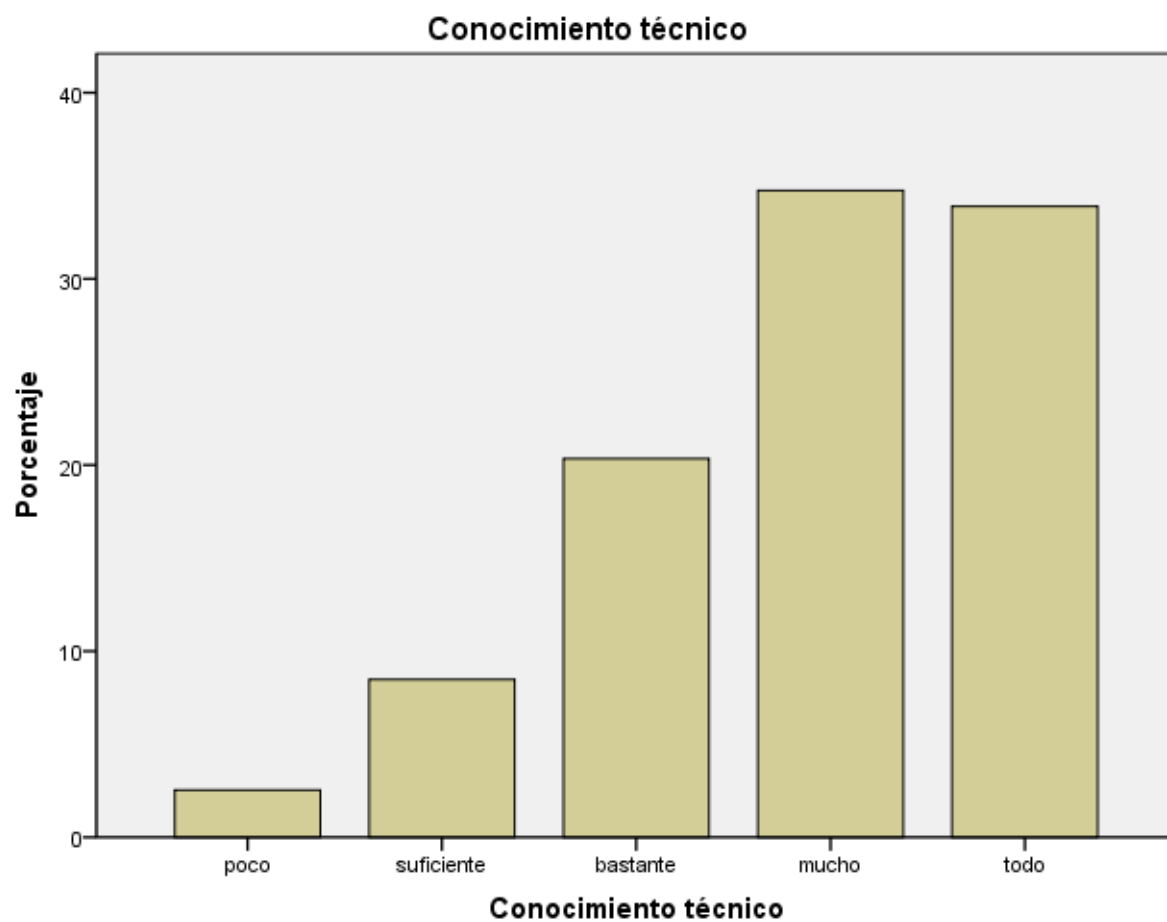


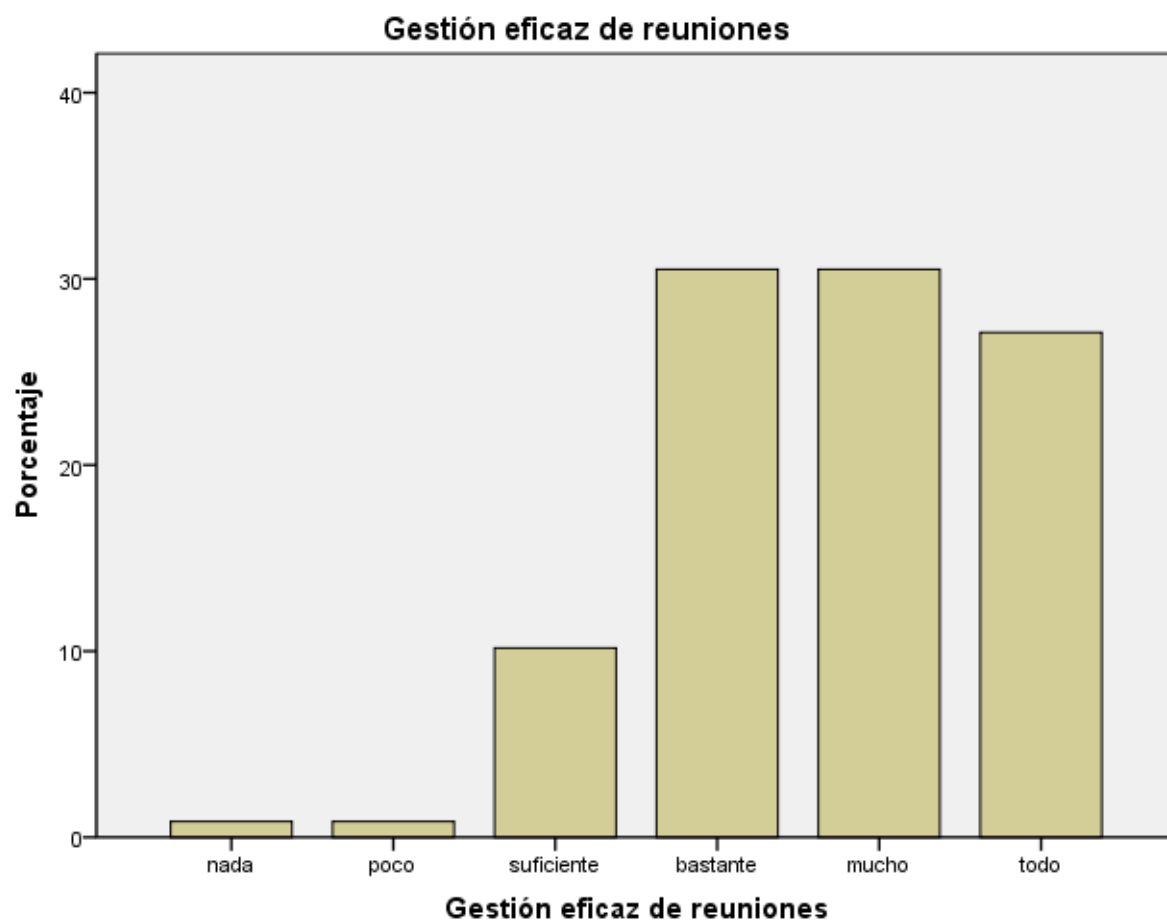


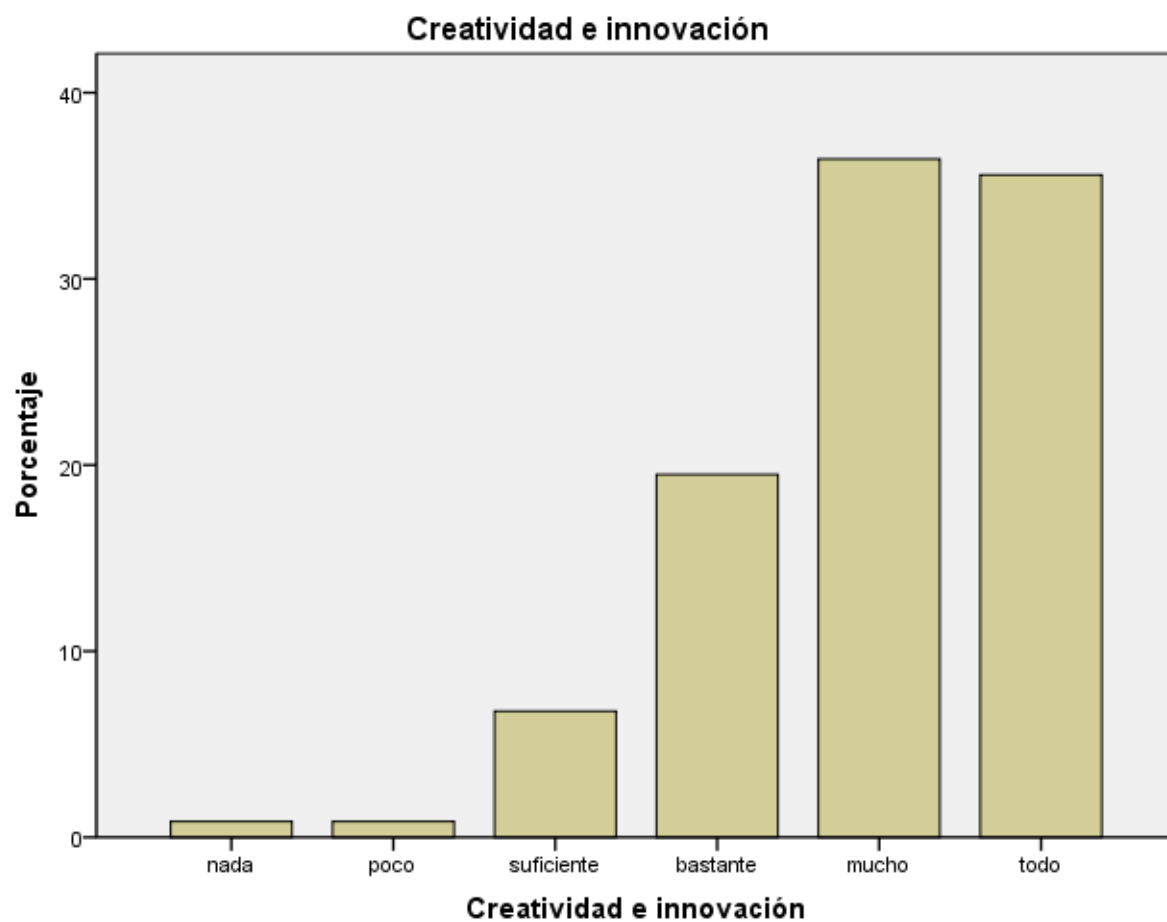


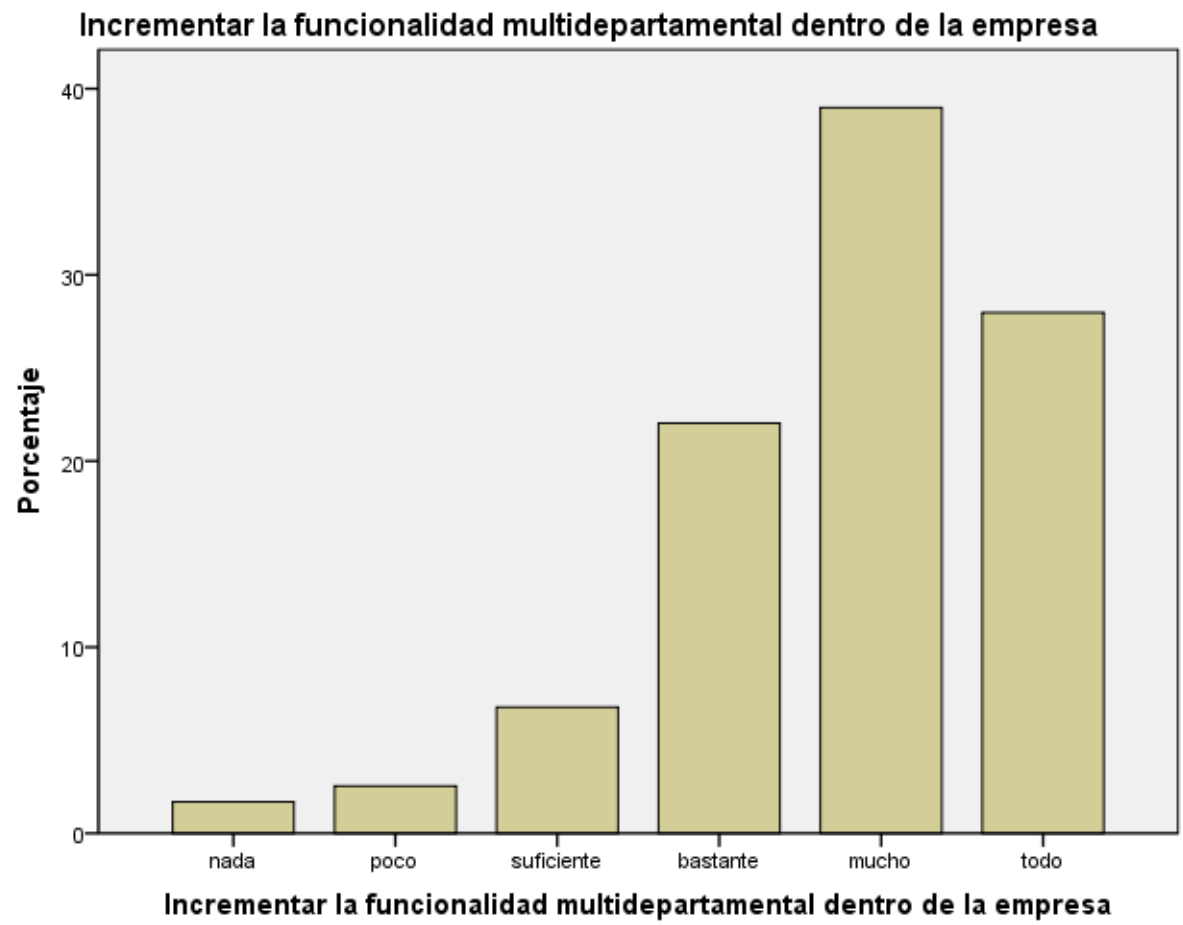


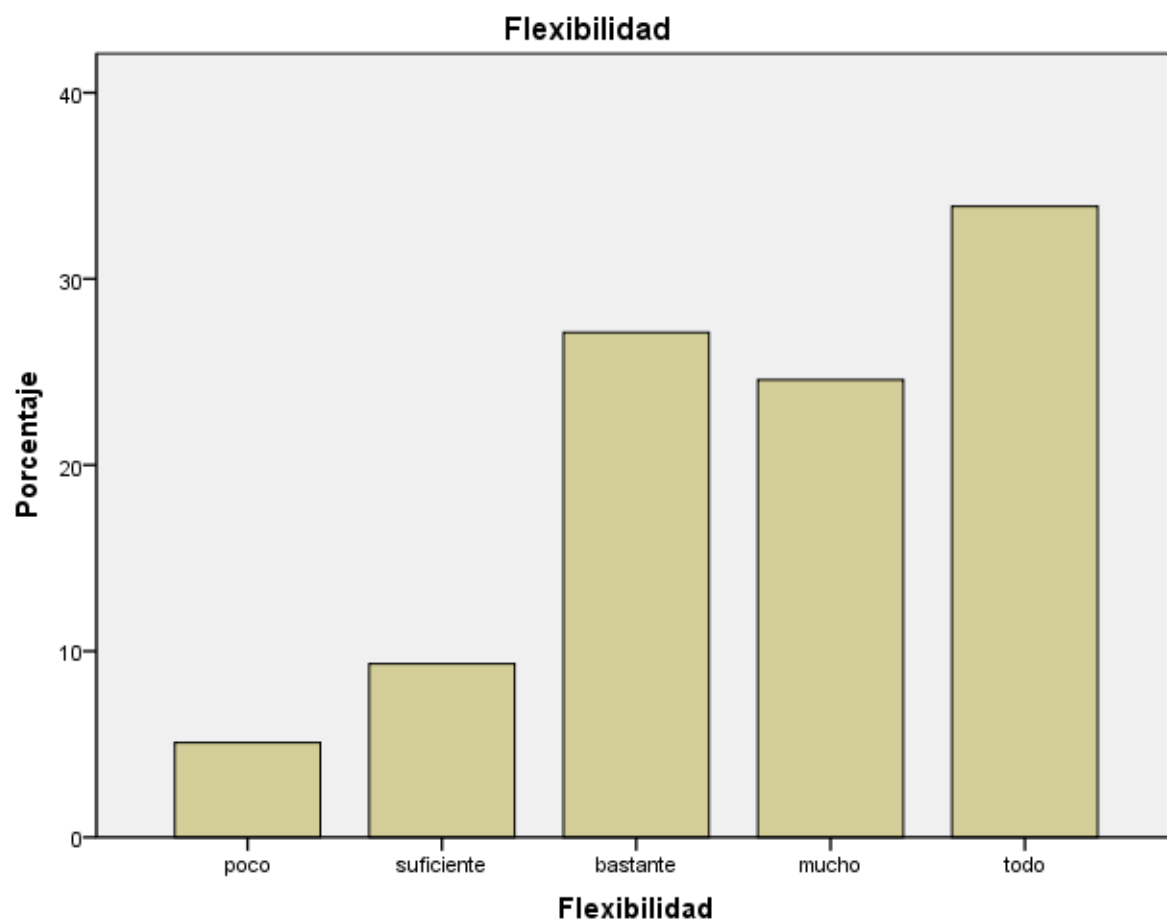


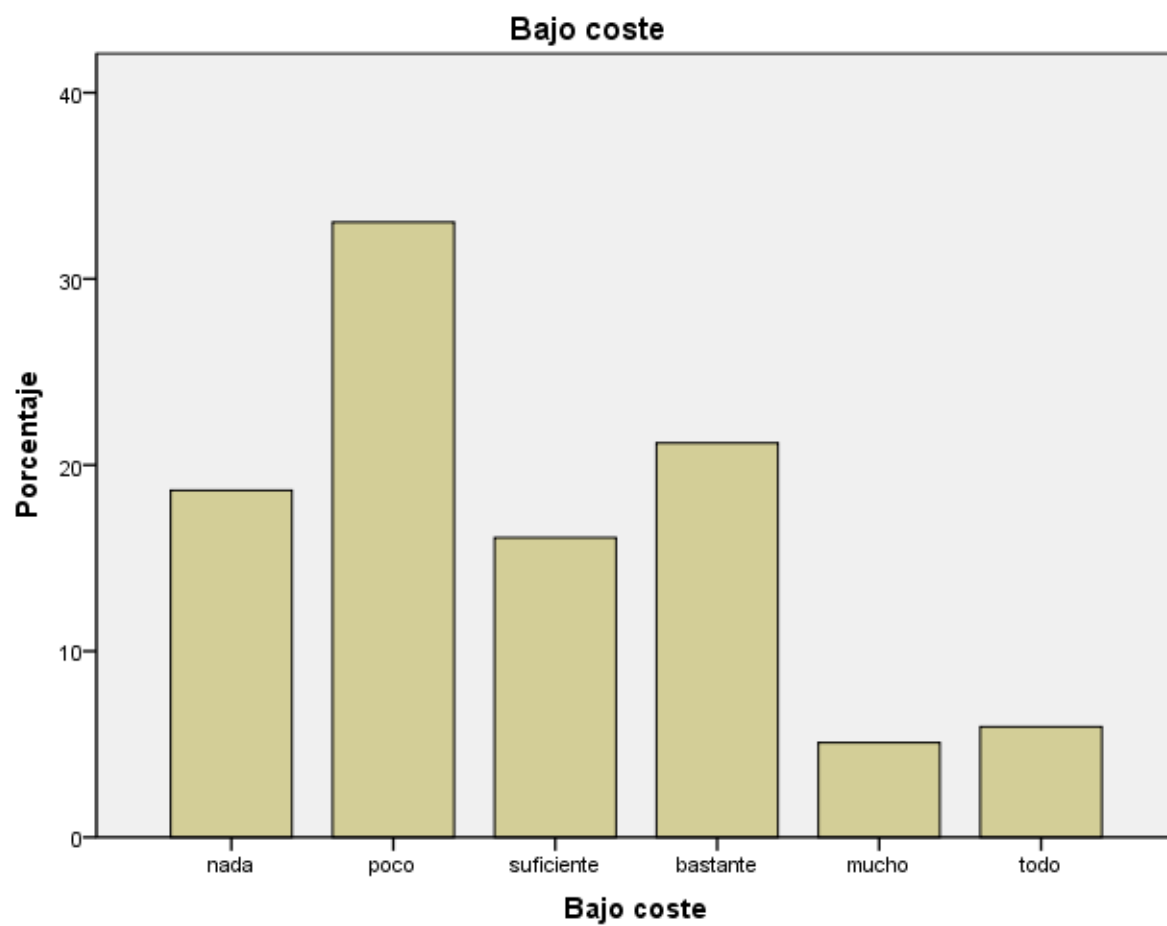


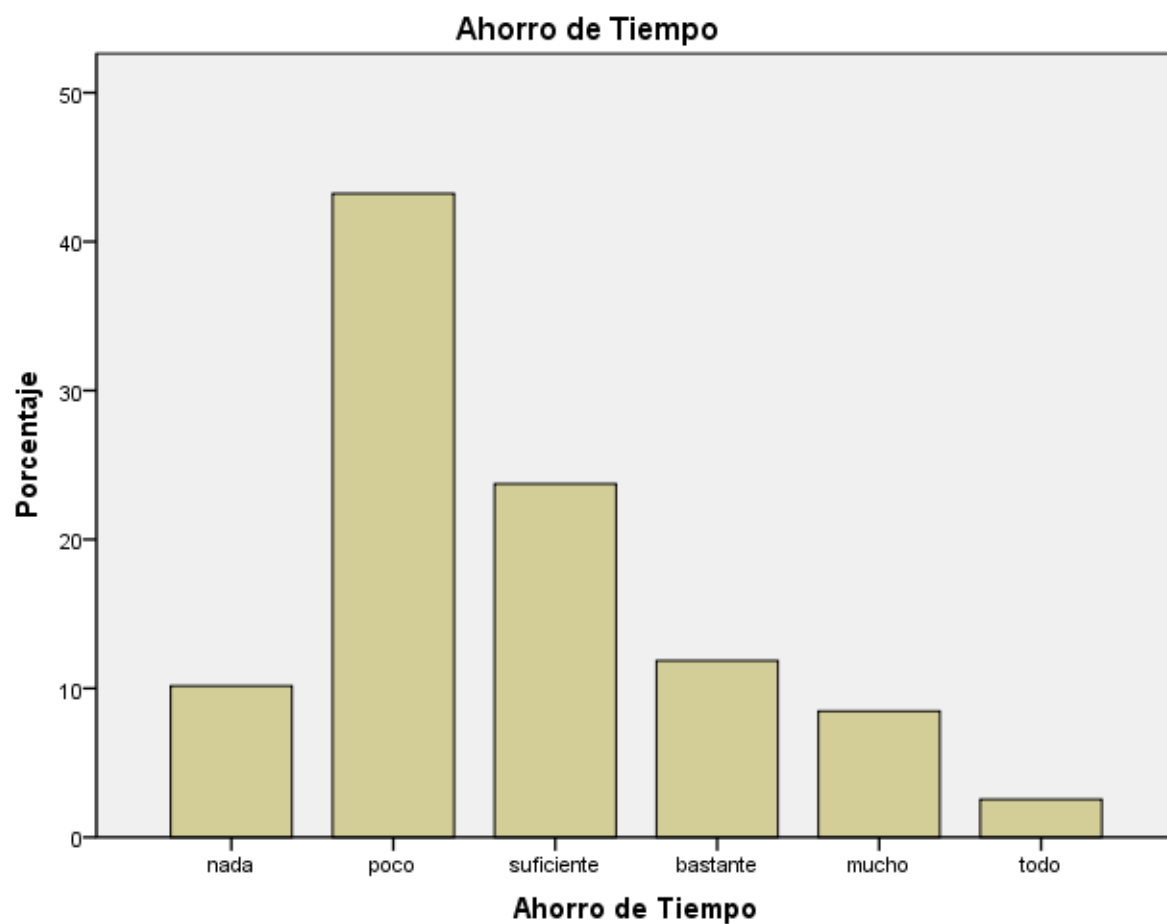


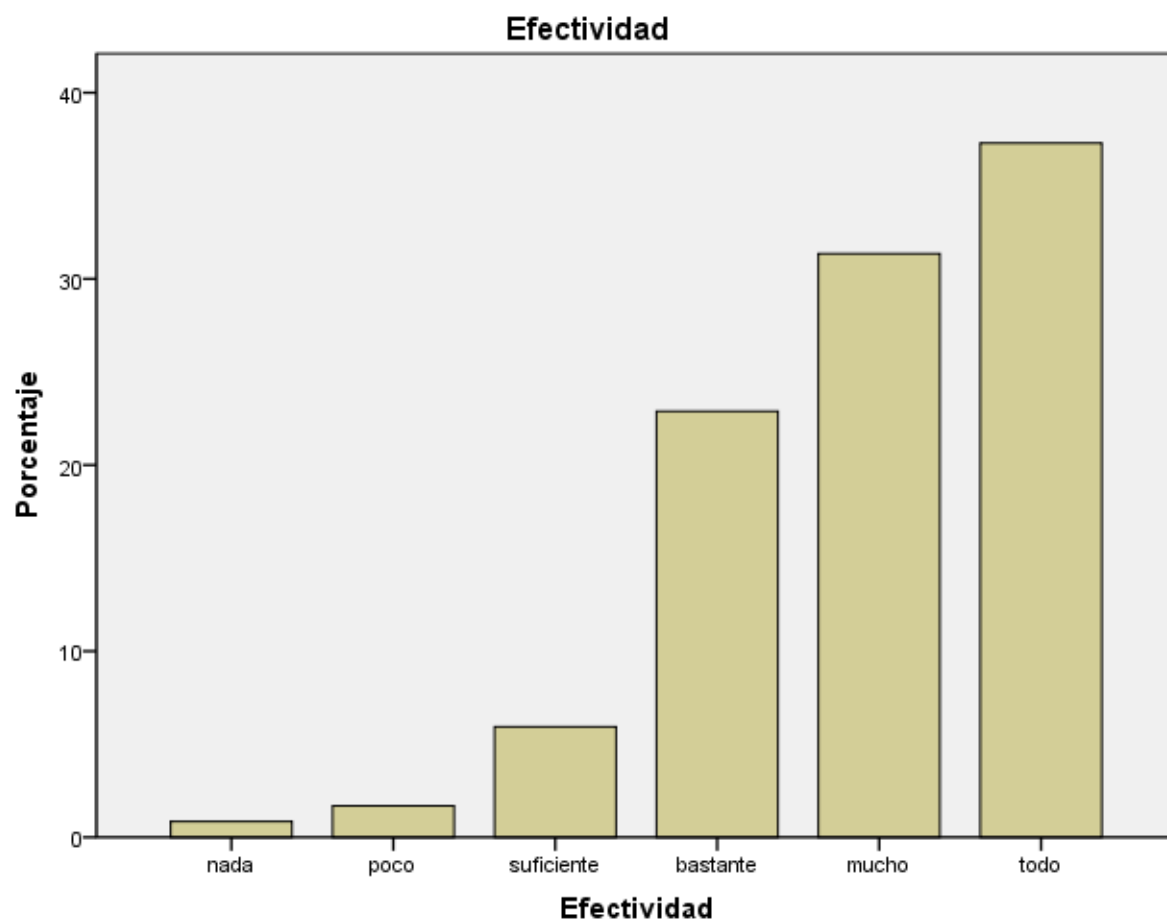






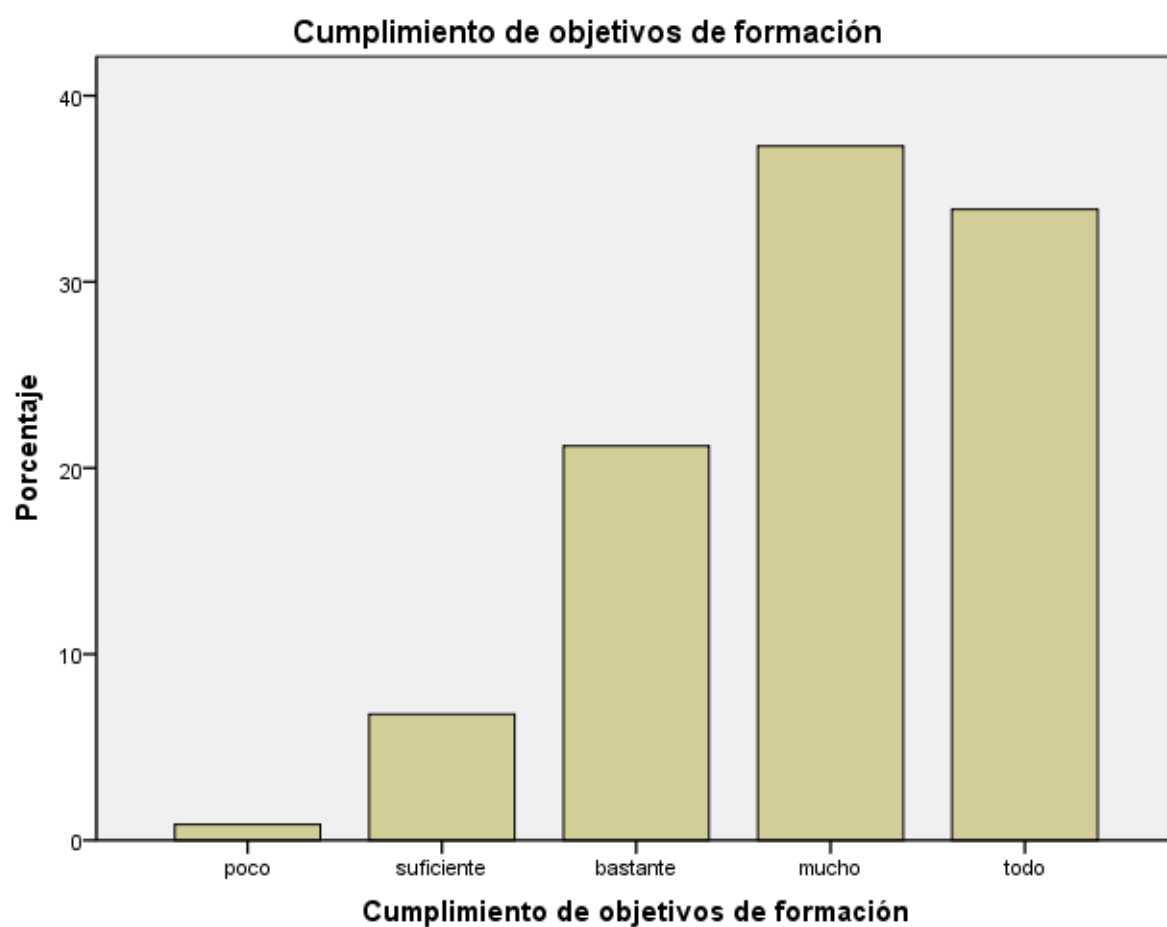


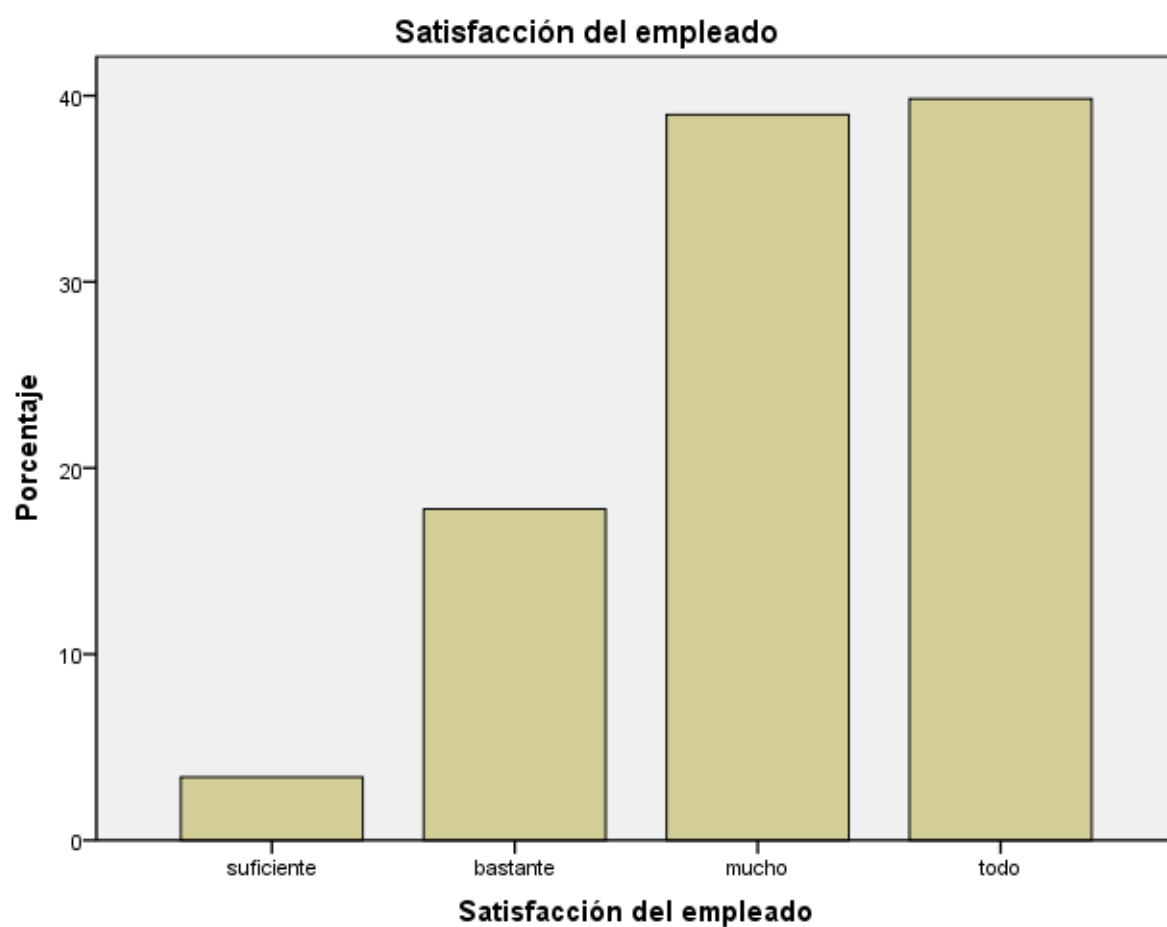


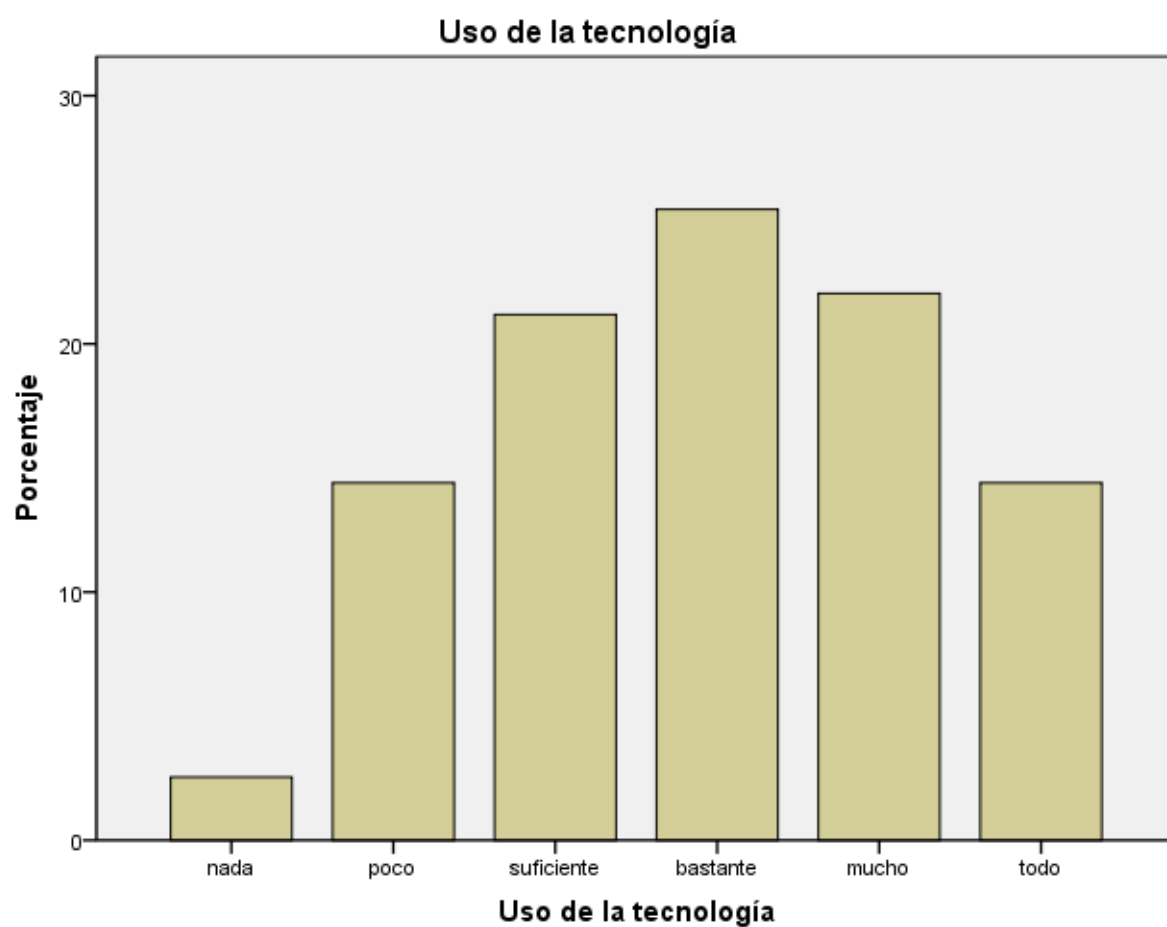


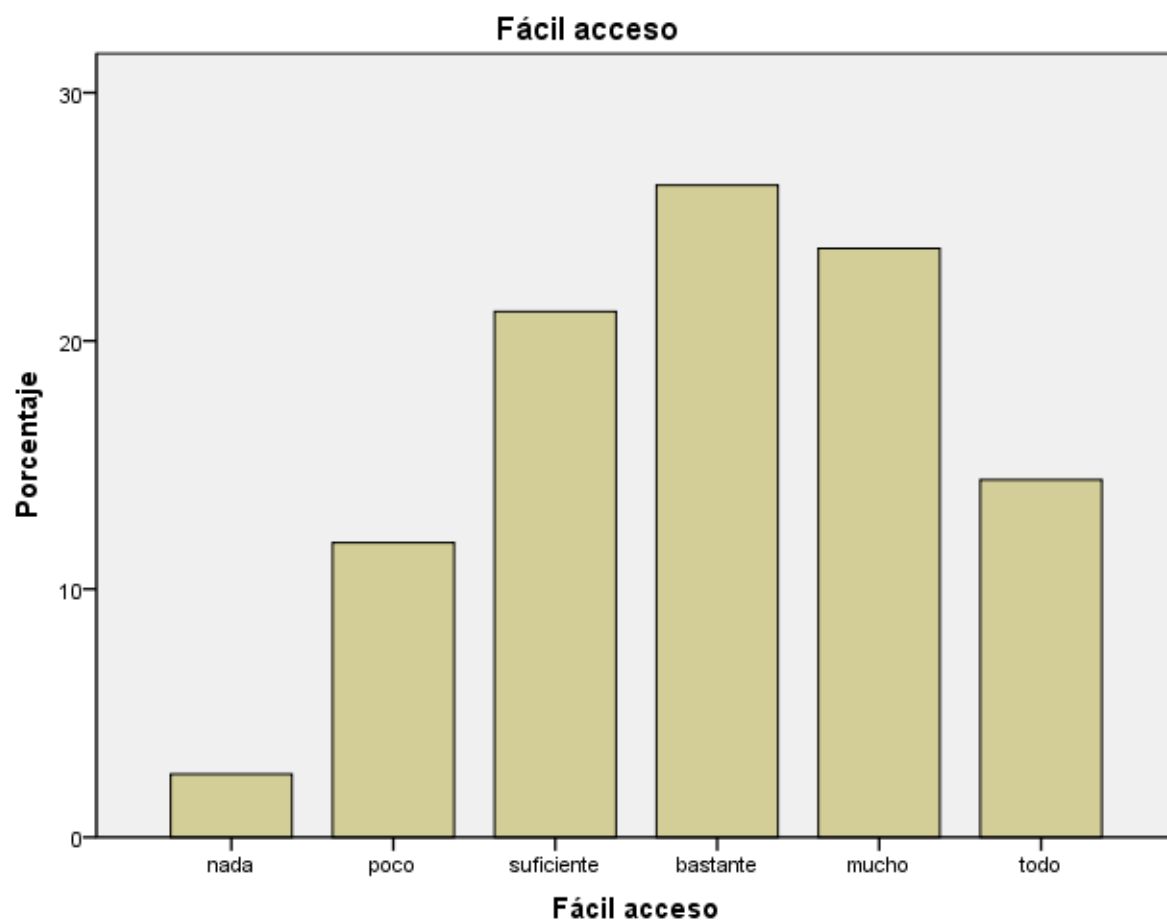


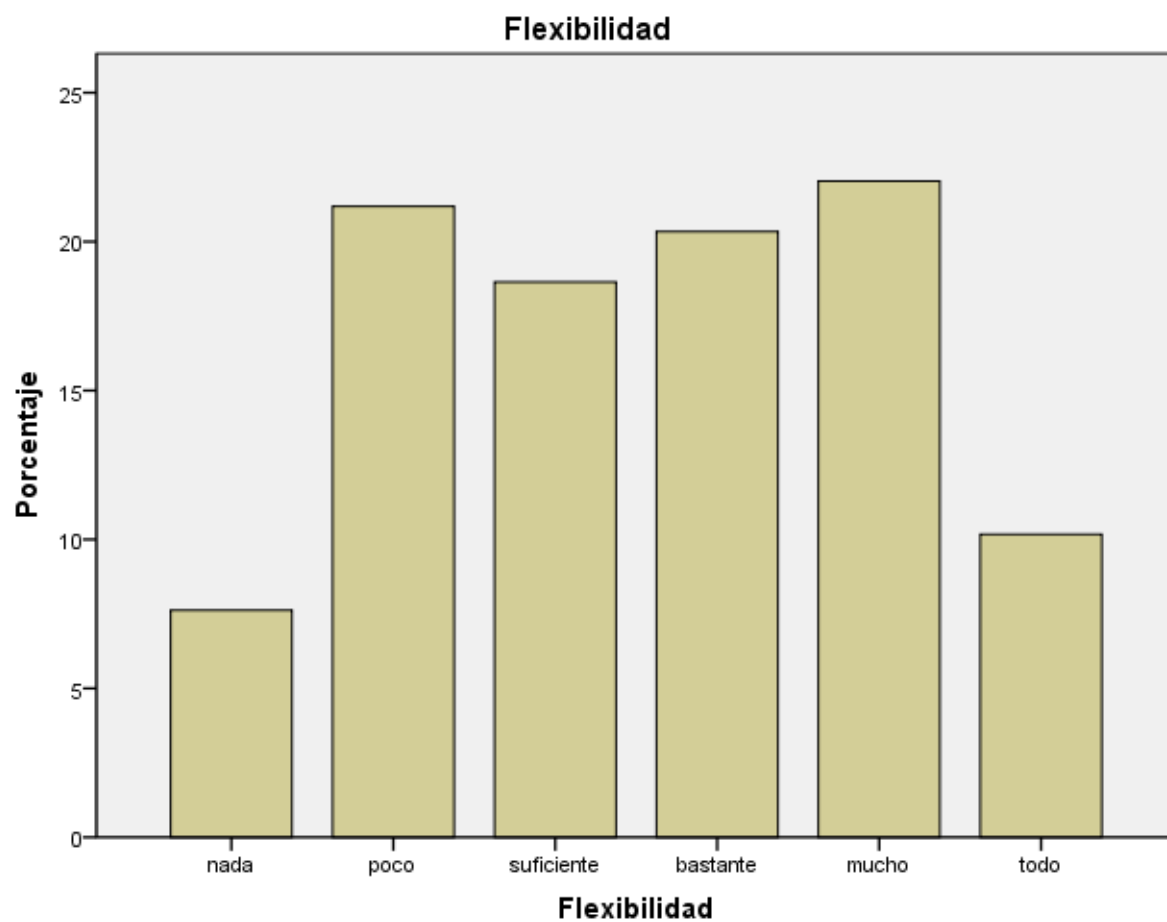


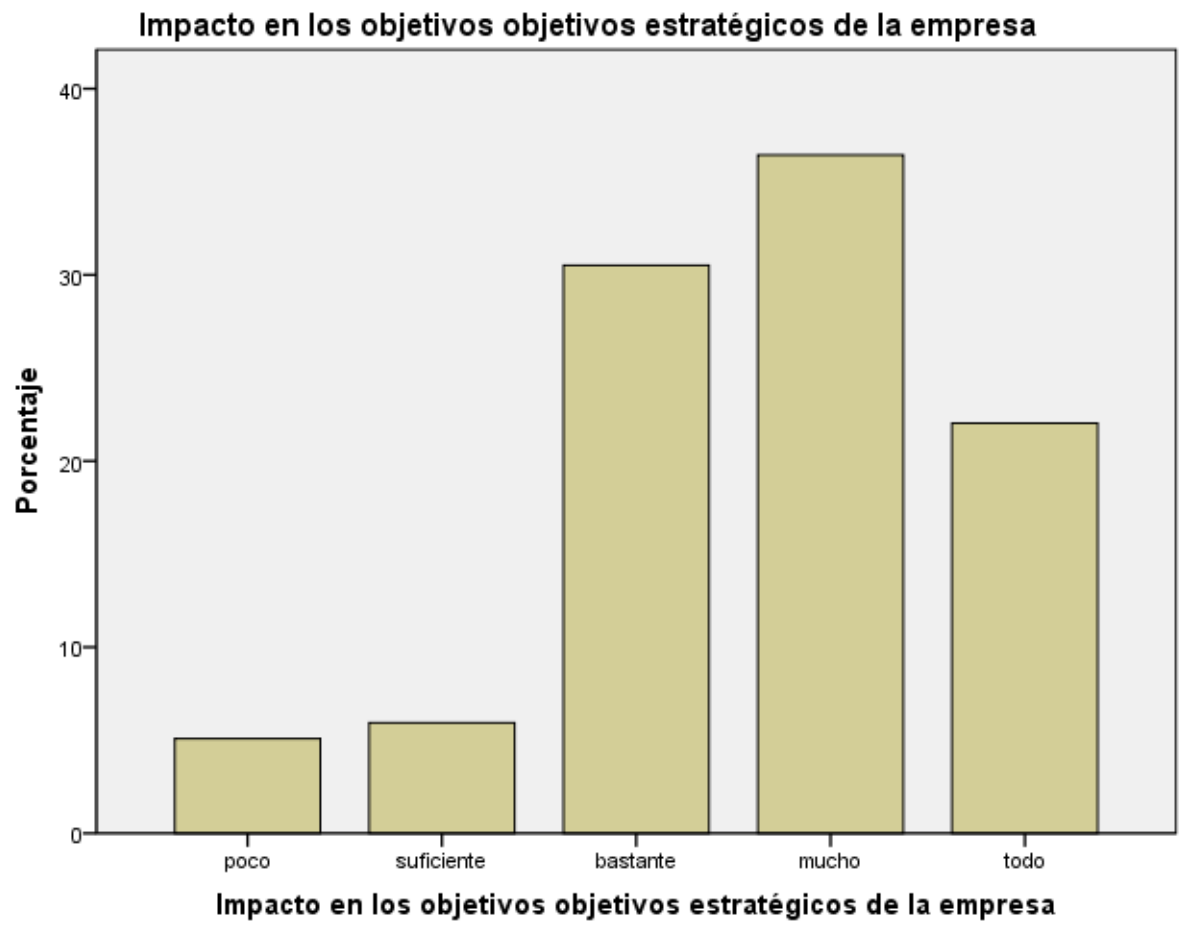


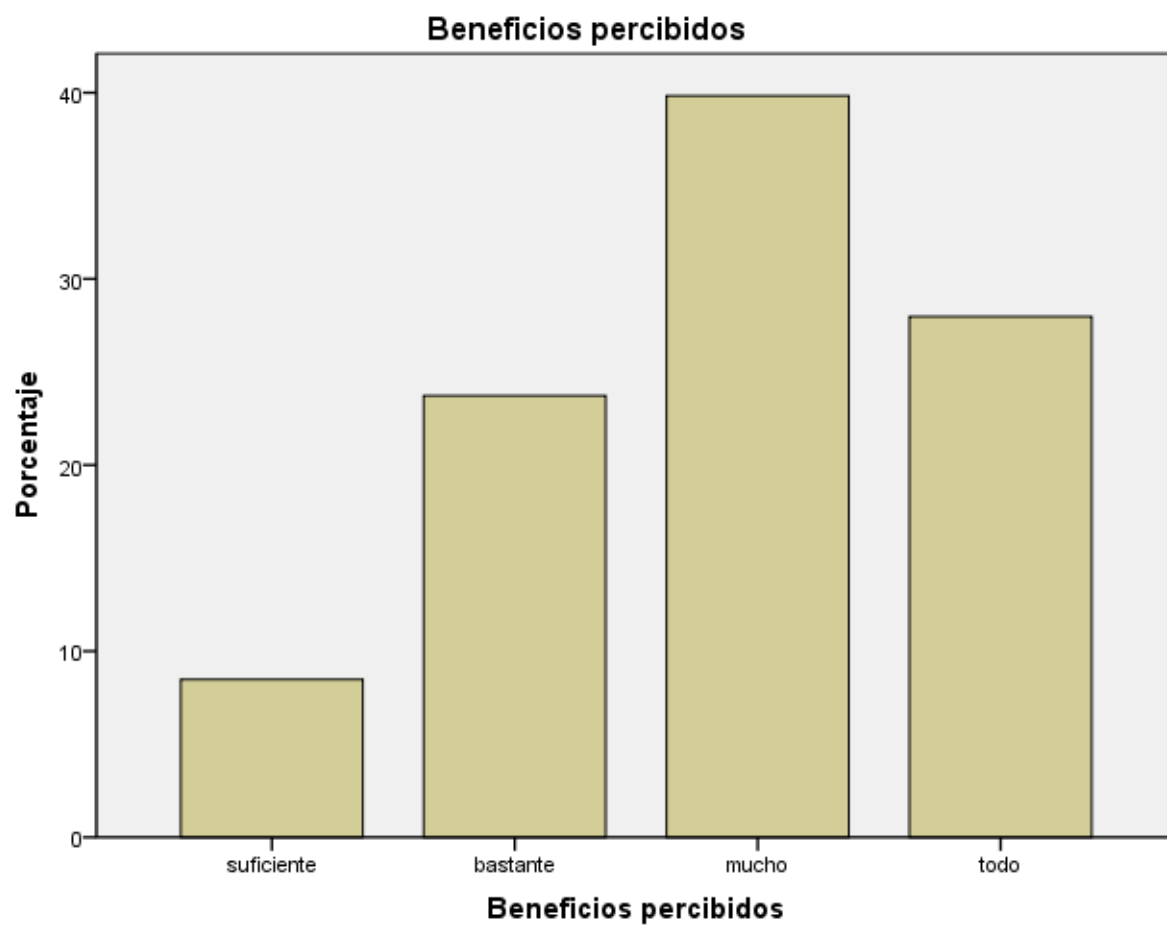




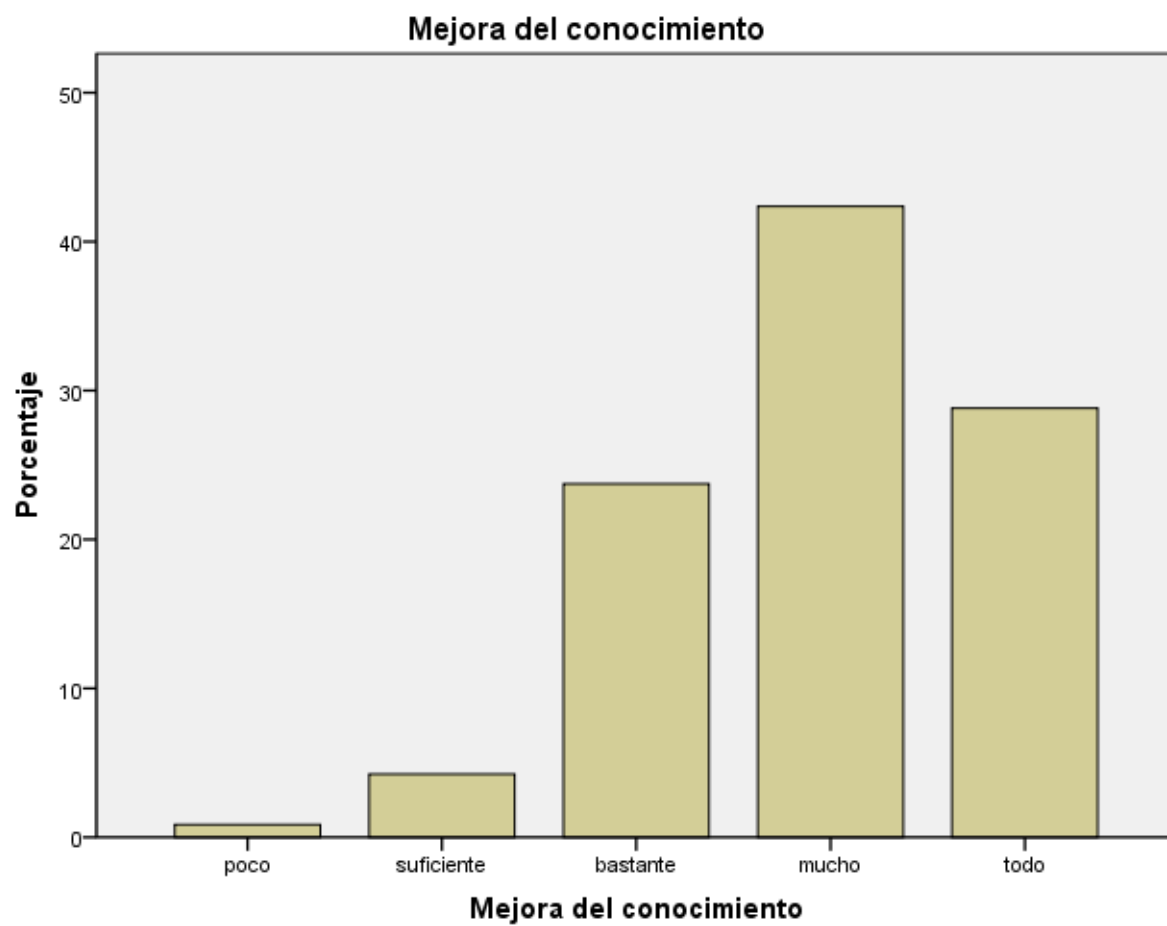


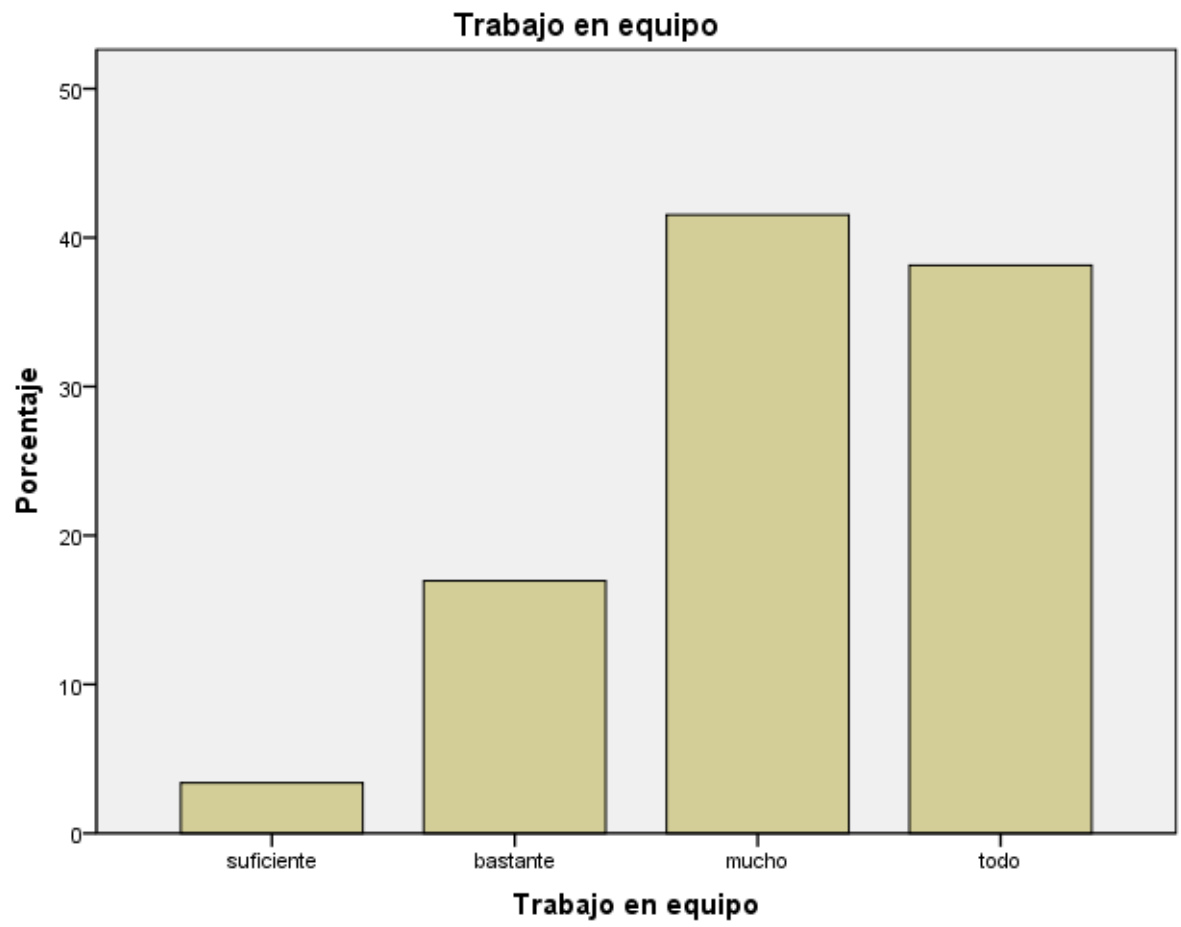




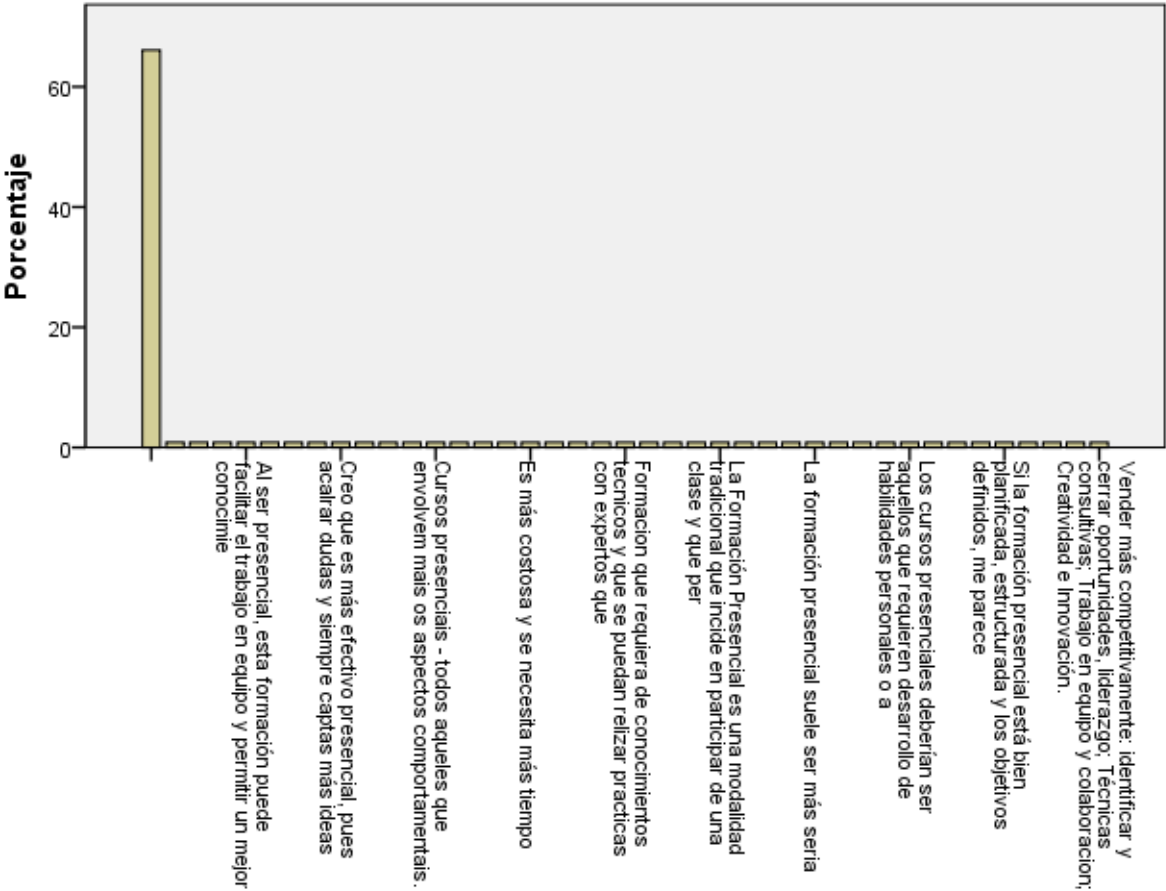


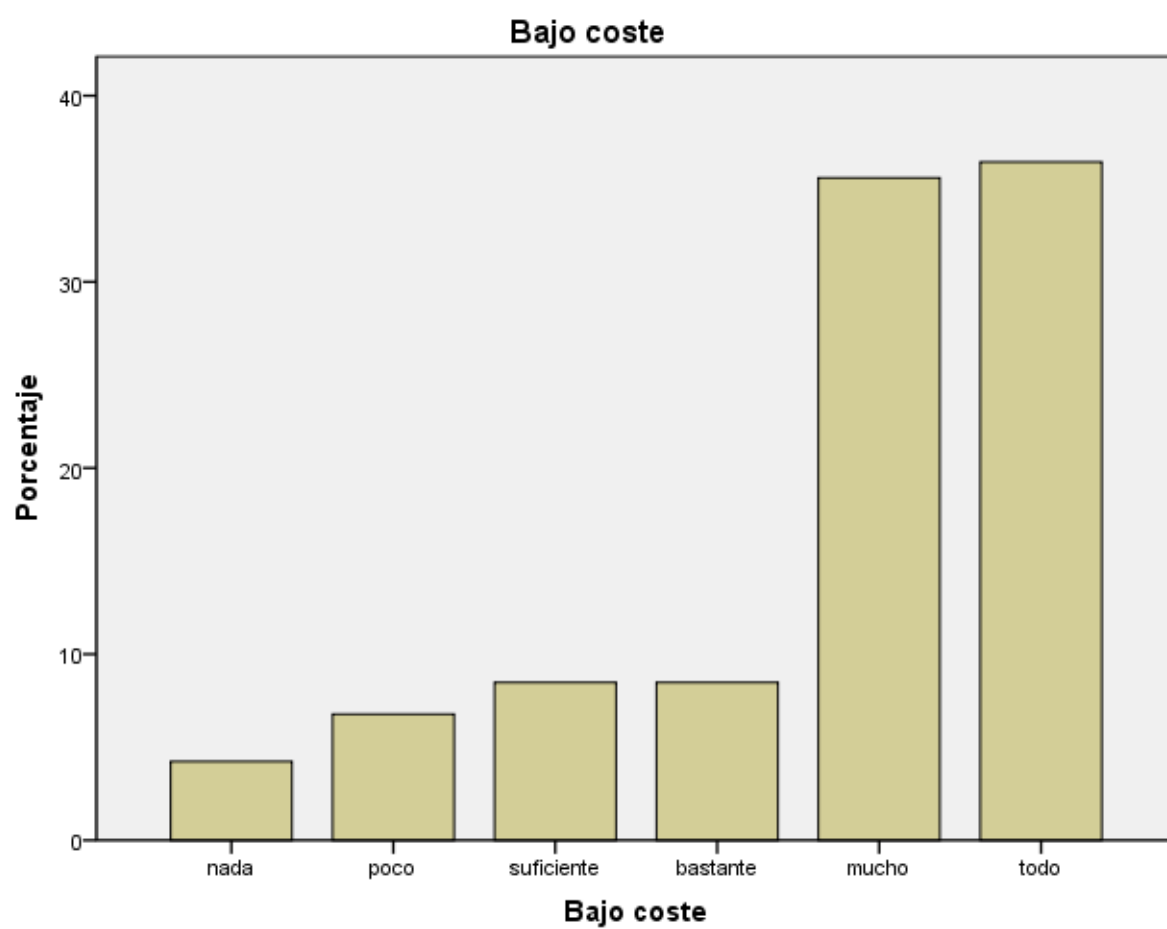


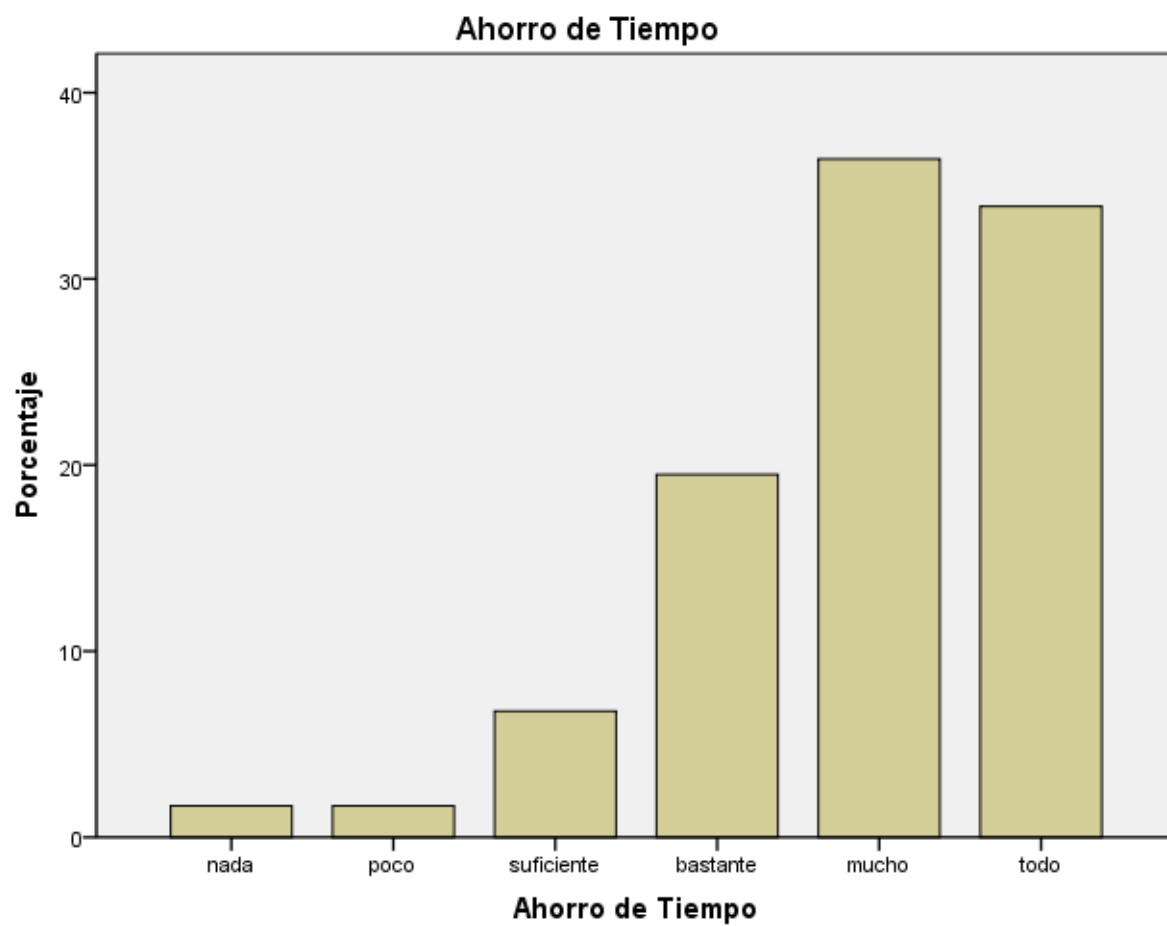


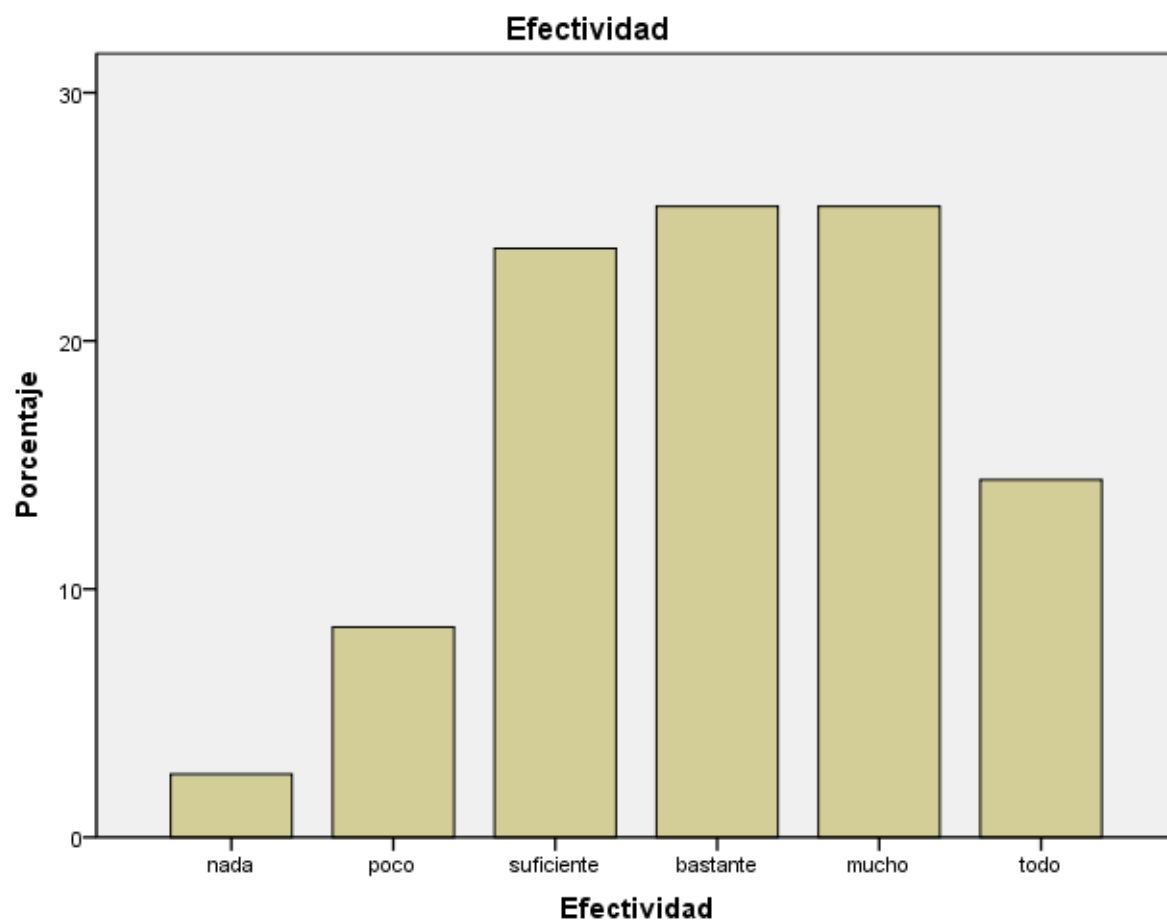


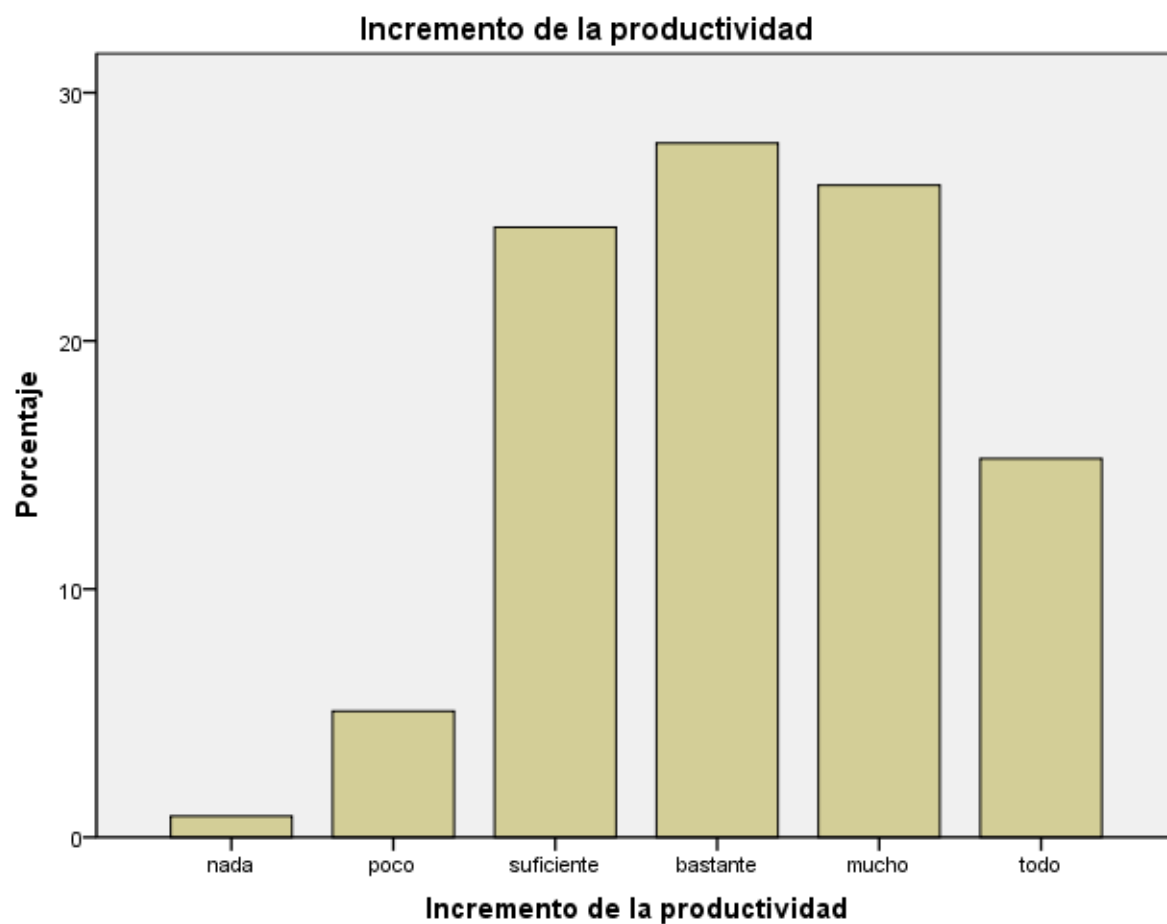
# Comentarios Formación Presencial Vs E-Learning

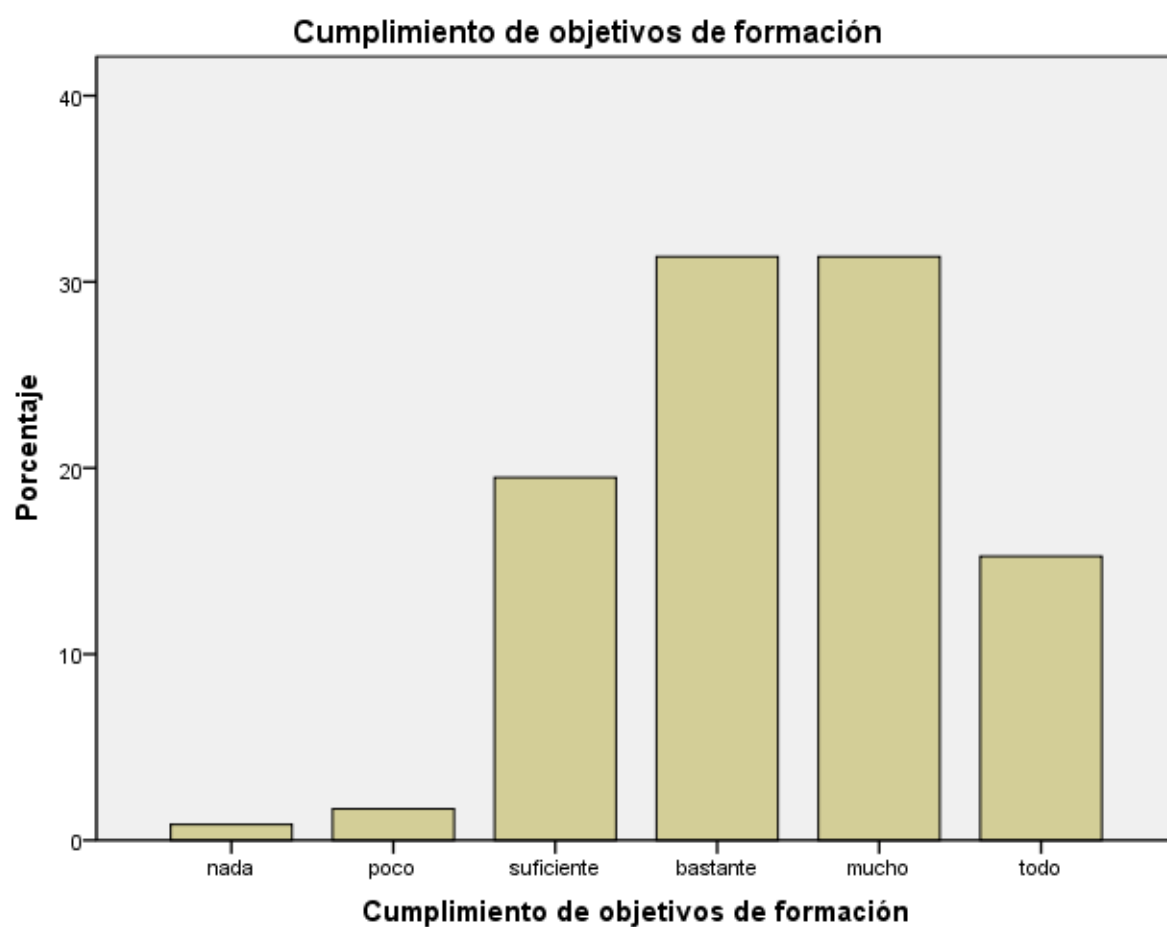




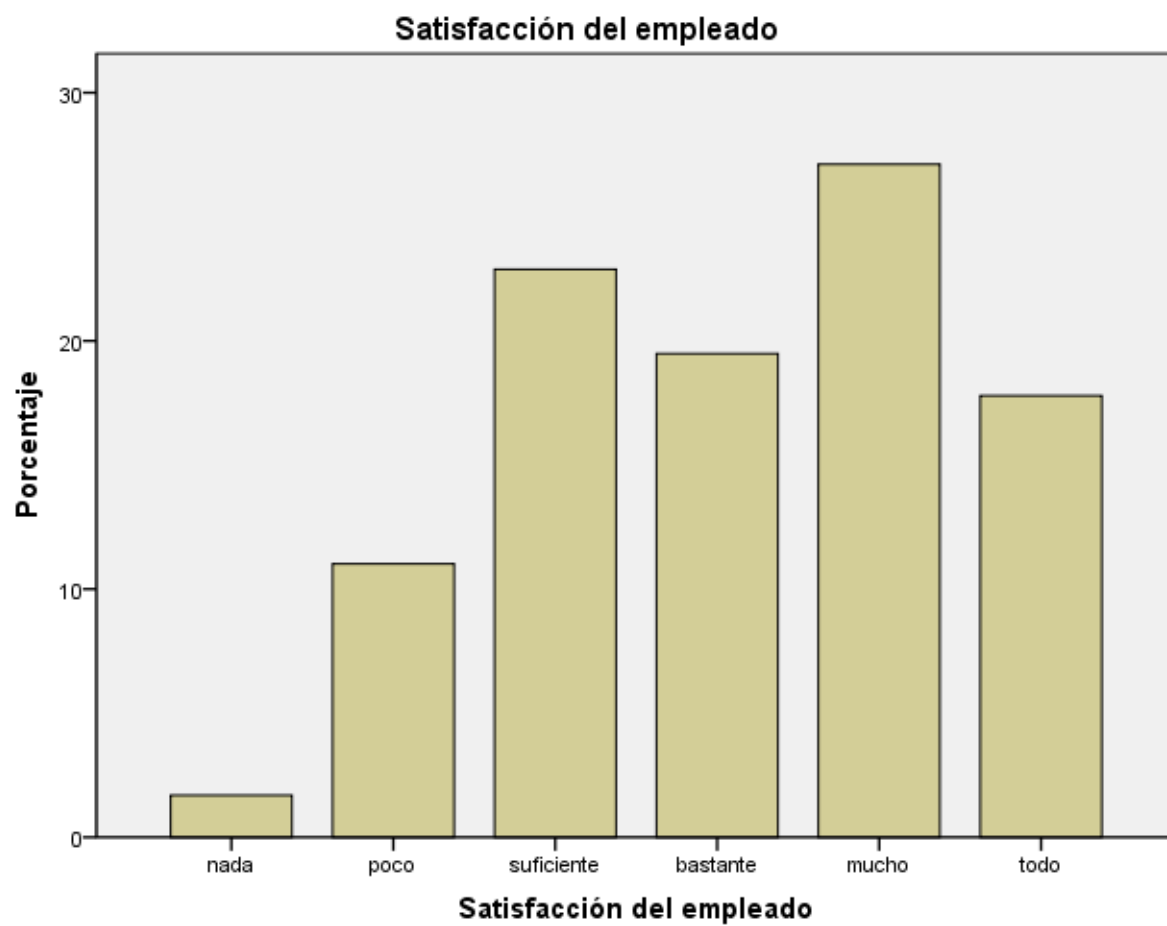


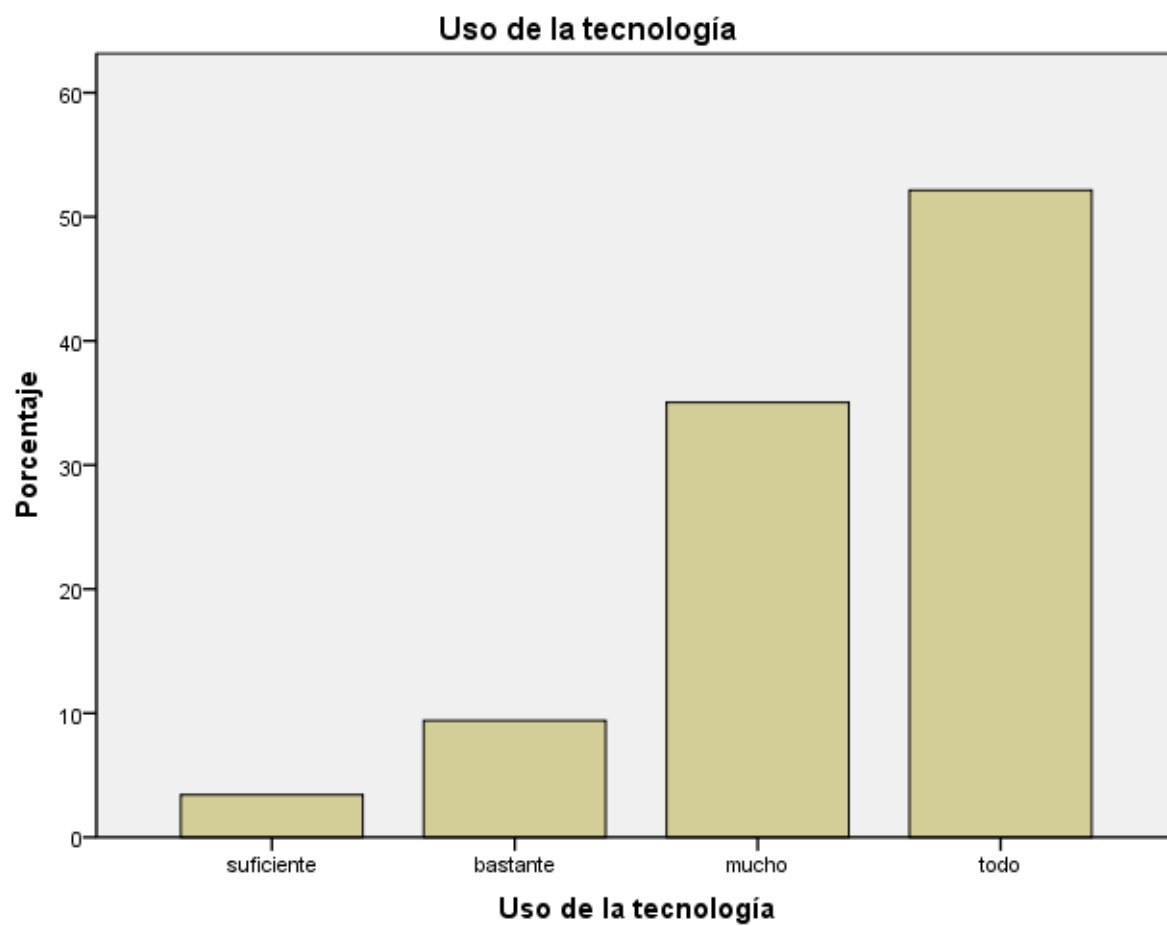


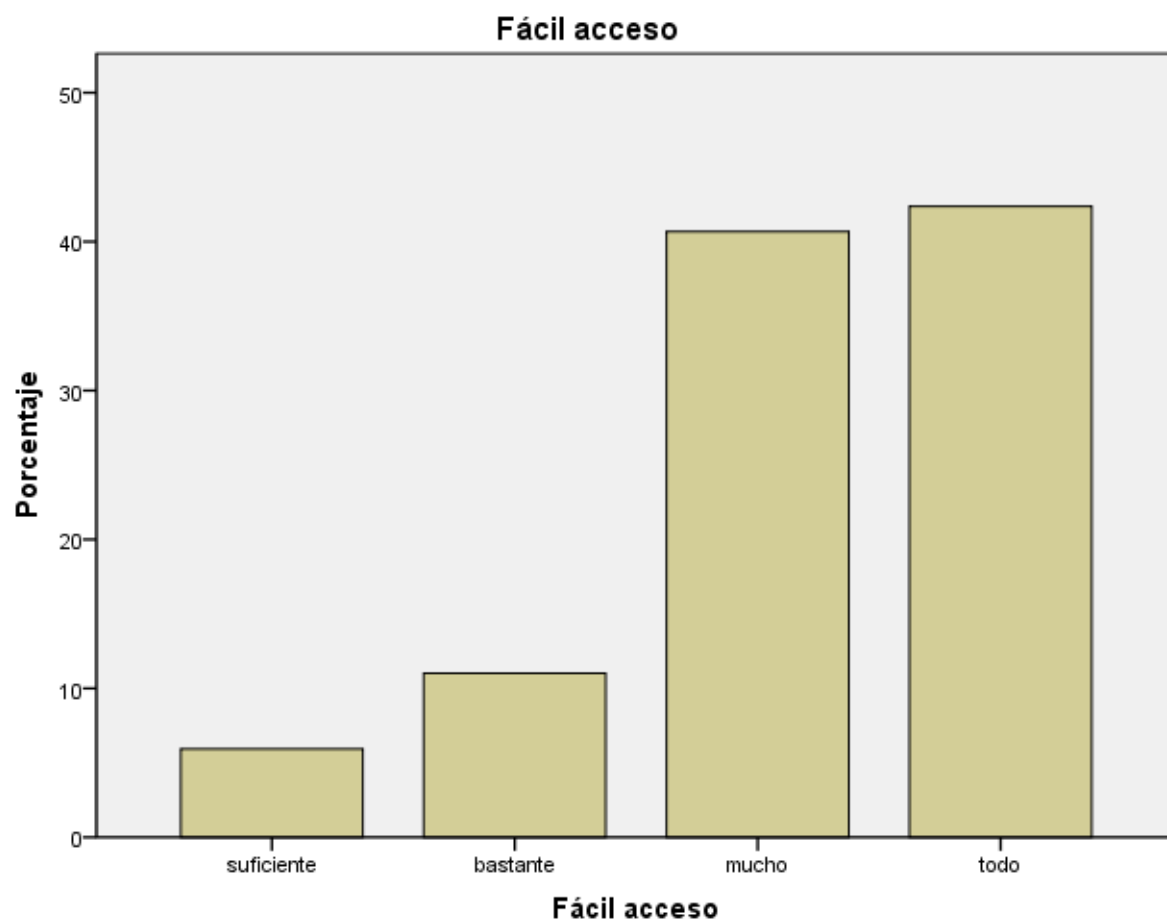


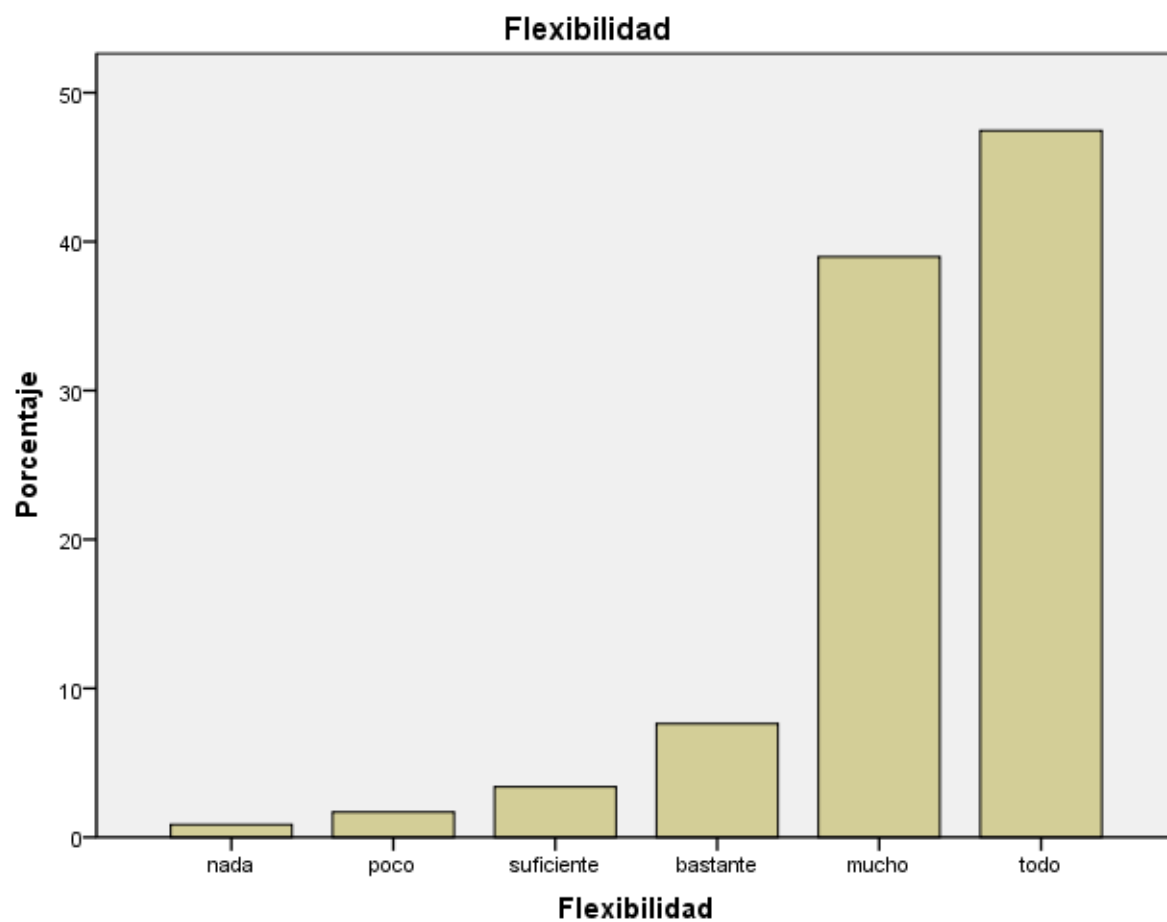


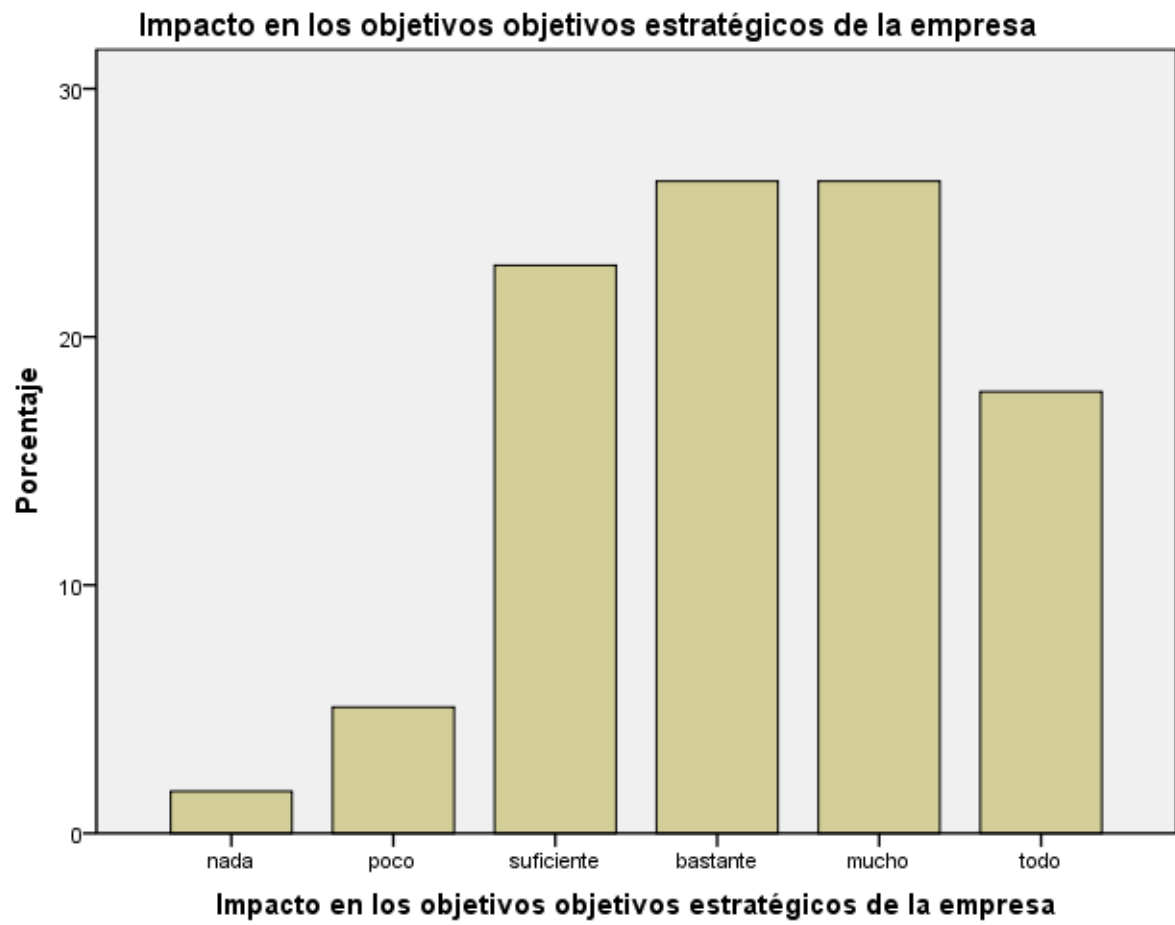


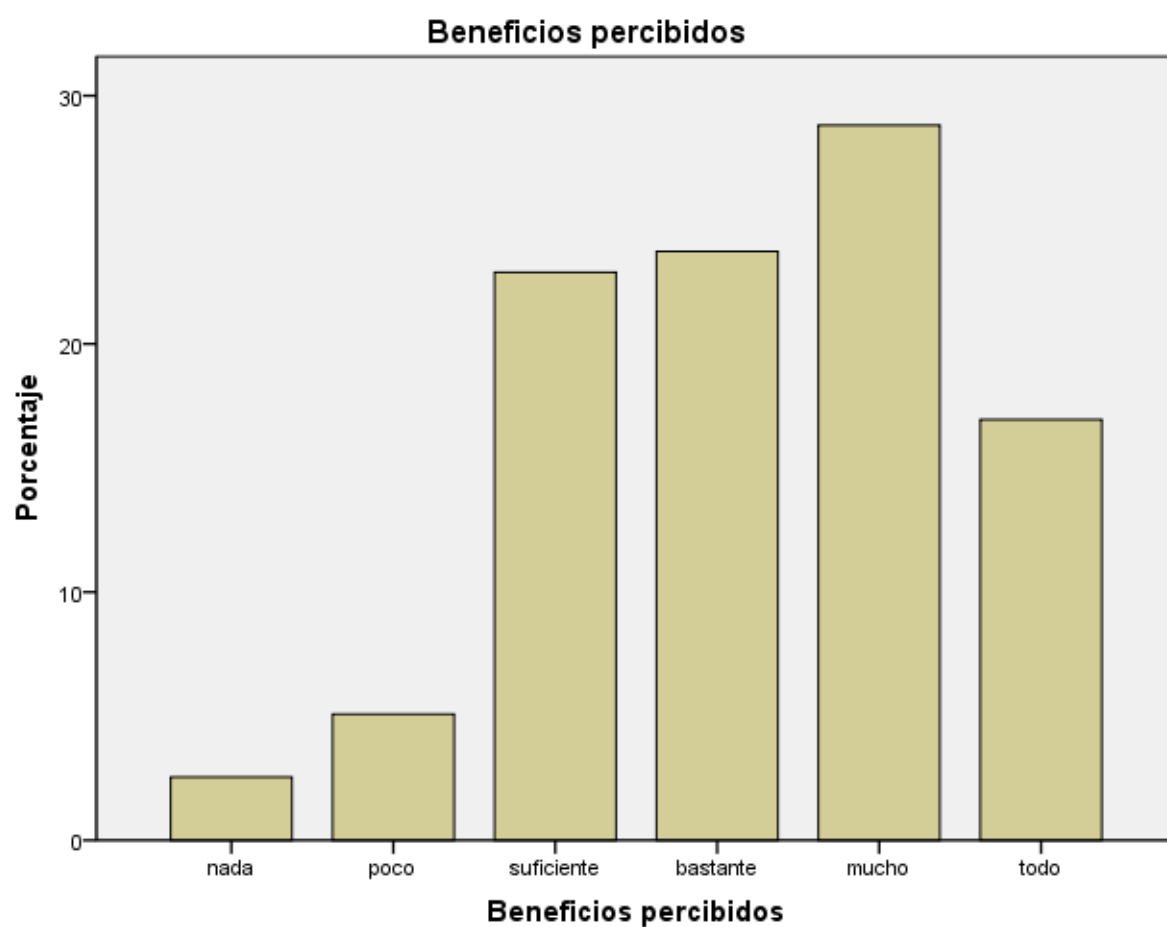


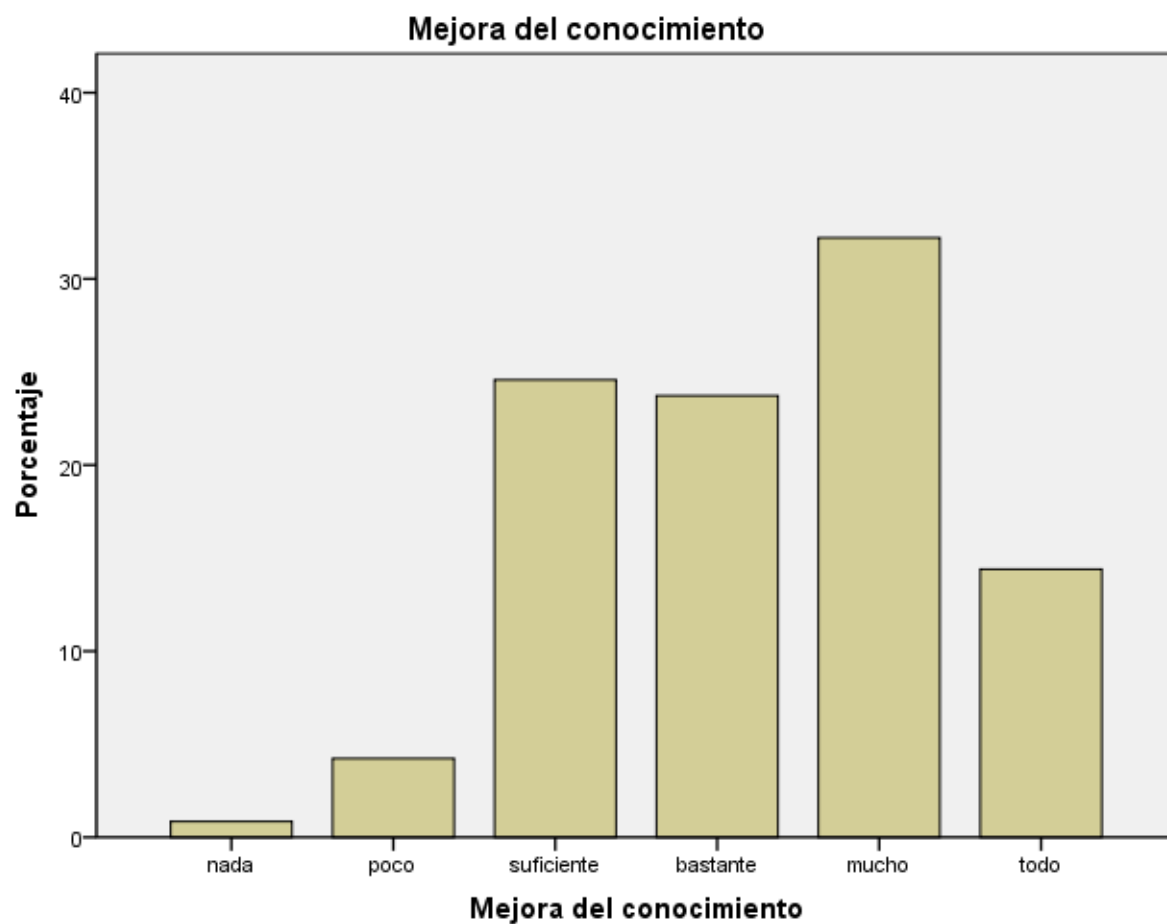


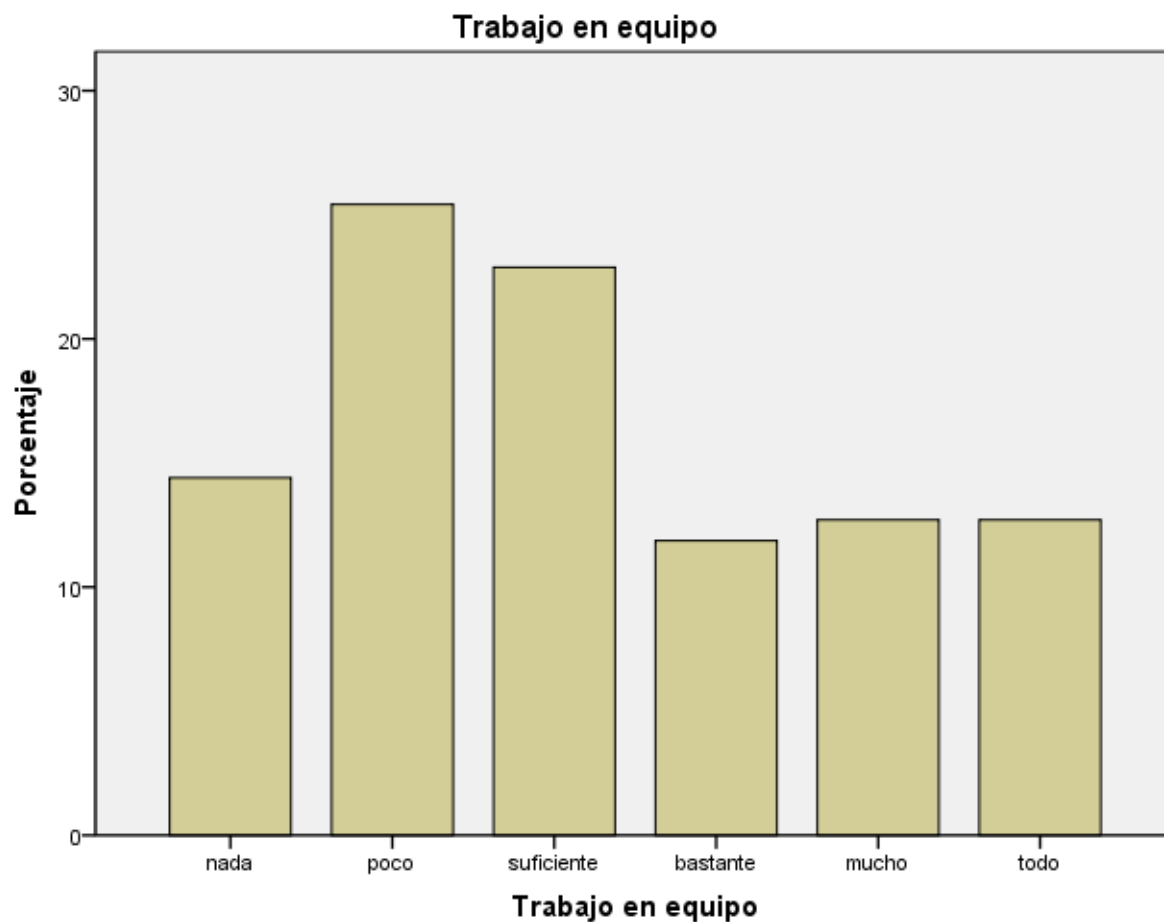












```

FREQUENCIES VARIABLES=dato_1 dato_2 dato_3 dato_4 dato_5 dato_6 form_1 form_2
form_3 form_4 form_5 form_6 form_7 form_8 form_9 form_10 form_11 form_12 form_13
form_14 form_15 form_16 form_17 prog_1 prog_2 prog_3 prog_4 prog_5 prog_6 prog_7
prog_8 prog_9
prog_10 prog_11 prog_12 prog_13 prog_14 prog_15 pres_1 pres_2 pres_3 pres_4
pres_5 pres_6 pres_7 pres_8 pres_9 pres_10 pres_11 pres_12 pres_13 pres_14
elea_1 elea_2 elea_3 elea_4 elea_5 elea_6 elea_7 elea_8 elea_9 elea_10 elea_11
elea_12 elea_13
/STATISTICS=MEAN MODE
/BARCHART PERCENT
/ORDER=ANALYSIS.

```

## Frecuencias

### Notas



Comentarios		
Entrada	Datos	C:\Users\CSR\Desktop\1 junio CMD.sav
	Conjunto de datos activo	Conjunto_de_datos2
	Filtro	<ninguno>
	Peso	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	Núm. de filas del archivo de trabajo	118
Manipulación de los valores perdidos	Definición de los perdidos	Los valores perdidos definidos por el usuario serán tratados como perdidos.
	Casos utilizados	Los estadísticos se basan en todos los casos con datos válidos.
Sintaxis		FRECUENCIES VARIABLES=dato_1 dato_2 dato_3 dato_4 dato_5 dato_6 form_1 form_2 form_3 form_4 form_5 form_6 form_7 form_8 form_9 form_10 form_11 form_12 form_13 form_14 form_15 form_16 form_17 prog_1 prog_2 prog_3 prog_4 prog_5 prog_6 prog_7 prog_8 prog_9 prog_10 prog_11 prog_12 prog_13 prog_14 prog_15 pres_1 pres_2 pres_3 pres_4 pres_5 pres_6 pres_7 pres_8 pres_9 pres_10 pres_11 pres_12 pres_13 pres_14 elea_1 elea_2 elea_3 elea_4 elea_5 elea_6 elea_7 elea_8 elea_9 elea_10 elea_11 elea_12 elea_13  /STATISTICS=MEAN MODE  /BARCHART PERCENT  /ORDER=ANALYSIS.
Recursos	Tiempo de procesador	00 00:00:13.057
	Tiempo transcurrido	00 00:00:13.073

[Conjunto\_de\_datos2] C:\Users\CSR\Desktop\1 junio CMD.sav

#### Estadísticos

		Puesto Actual	Profesional docente/ Profesional empresa	Grado de Formación	Años de Experiencia	Edad
N	Válidos	118	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0	0
Media		4.14	1.50	2.83	2.57	2.53
Moda		1	1 <sup>a</sup>	2	3	2

#### Estadísticos

		Género	Mejora de la comunicación	Costes bajo control	Los beneficios deberían ser conocidos antes de empezar el programa de formación	Conocer y entender los beneficios de la formación
N	Válidos	118	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0	0
Media		1.47	4.84	4.17	4.87	5.03
Moda		1	6	5	6	5

#### Estadísticos

		Realizar un análisis de las necesidades de formación	La formación debe tener unos objetivos claros	Ahorro de tiempo	Eficiencia	Satisfacción y motivación de los trabajadores
N	Válidos	118	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0	0
Media		5.15	5.39	4.49	5.01	5.11
Moda		6	6	5	6	5

#### Estadísticos

			A la finalización del programa los asistentes al mismo deben desarrollar un plan de acción que les permite poner en práctica lo aprendido y dar continuidad a la formación		Exámenes / evaluación antes y después de la formación
		Tiempo de respuesta a los clientes	Incremento de productividad	Facilitadores de formación	
N	Válidos	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0
Media		4.75	5.09	5.02	4.39
Moda		5	5	5	5

#### Estadísticos

		Formacion basada en los objetivos de la empresa	Esponsorización del aprendizaje por el lider de la empresa	Importancia de la formación en la empresa	Inteligencia emocional	Gestión relación con los clientes (entender sus necesidades y mejorar la satisfacción de los clientes)
N	Válidos	118	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0	0
Media		5.00	4.48	5.34	4.77	5.14
Moda		6	5	6	5	6

#### Estadísticos

		Conocimiento del mercado y la industria	Conocimiento económico-financiero	Vender más competitivamente: identificar y cerrar oportunidades	Liderazgo	Optimización del tiempo
N	Válidos	118	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0	0
Media		4.71	4.43	4.67	4.86	5.07
Moda		5	4	5	5	6

#### Estadísticos

		Focalizarse en los resultados	Técnicas consultivas	Trabajo en equipo y colaboración	Conocimiento técnico	Gestión eficaz de reuniones
N	Válidos	118	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0	0
Media		4.83	4.34	5.20	4.89	4.70
Moda		5	4	6	5	4 <sup>a</sup>

#### Estadísticos

		Creatividad e innovación	Incrementar la funcionalidad multidepartamental dentro de la empresa	Flexibilidad	Bajo coste	Ahorro de Tiempo
N	Válidos	118	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0	0
Media		4.97	4.78	4.73	2.79	2.73
Moda		5	5	6	2	2

#### Estadísticos

		Efectividad	Incremento de la productividad	Cumplimiento de objetivos de formación	Satisfacción del empleado	Uso de la tecnología
N	Válidos	118	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0	0
Media		4.94	4.69	4.97	5.15	3.93
Moda		6	5	5	6	4

#### Estadísticos

		Fácil acceso	Flexibilidad	Impacto en los objetivos estratégicos de la empresa	Beneficios percibidos	Mejora del conocimiento
N	Válidos	118	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0	0
Media		4.00	3.58	4.64	4.87	4.94
Moda		4	5	5	5	5

#### Estadísticos

		Trabajo en equipo	Comentarios Formación Presencial Vs E-Learning	Bajo coste	Ahorro de Tiempo	Efectividad
N	Válidos	118	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0	0
Media		5.14		4.74	4.89	4.06
Moda		5		6	5	4 <sup>a</sup>

#### Estadísticos

		Incremento de la productividad	Cumplimiento de objetivos de formación	Satisfacción del empleado	Uso de la tecnología	Fácil acceso
N	Válidos	118	118	118	117	118
	Perdidos	0	0	0	1	0
Media		4.19	4.36	4.13	5.36	5.19
Moda		4	4 <sup>a</sup>	5	6	6

#### Estadísticos

		Flexibilidad	Impacto en los objetivos objetivos estratégicos de la empresa	Beneficios percibidos	Mejora del conocimiento	Trabajo en equipo
N	Válidos	118	118	118	118	118
	Perdidos	0	0	0	0	0
Media		5.25	4.24	4.22	4.25	3.21
Moda		6	4 <sup>a</sup>	5	5	2

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

## Tabla de frecuencia

#### Puesto Actual

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
--	------------	------------	----------------------	-------------------------

Válidos	Director / Gerente / Director General / Rector	30	25.4	25.4	25.4
	Comercial	12	10.2	10.2	35.6
	Administrativo	4	3.4	3.4	39.0
	Profesor de Universidad / Catedrático	27	22.9	22.9	61.9
	Jefe de Proyecto	6	5.1	5.1	66.9
	Formador / Coordinador / Instructor / Inspector	16	13.6	13.6	80.5
	Técnico	5	4.2	4.2	84.7
	Consultor	8	6.8	6.8	91.5
	Abogado / Médico / Arquitecto / Otros	10	8.5	8.5	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

**Profesional docente/ Profesional empresa**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Profesional docente	59	50.0	50.0	50.0
	Profesional empresa	59	50.0	50.0	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

**Grado de Formación**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Diplomado	10	8.5	8.5	8.5
	Licenciado	61	51.7	51.7	60.2
	Máster	16	13.6	13.6	73.7
	Diploma de Estudios Avanzados	2	1.7	1.7	75.4
	Doctor	28	23.7	23.7	99.2
	Otros	1	.8	.8	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

**Años de Experiencia**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Entre 1-5 años de experiencia	30	25.4	25.4	25.4
	Entre 6-10 años de experiencia	29	24.6	24.6	50.0
	Entre 11-20 años de experiencia	33	28.0	28.0	78.0
	Entre 21-30 años de experiencia	16	13.6	13.6	91.5
	Entre 31-40 años de experiencia	8	6.8	6.8	98.3
	Más de cuarenta años de experiencia	2	1.7	1.7	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Edad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Menor de 30 años	31	26.3	26.3	26.3
	Entre 31- 40 años	41	34.7	34.7	61.0
	Entre 41-46 años	14	11.9	11.9	72.9
	Entre 47-55 años	17	14.4	14.4	87.3
	Mayor de 55 años	15	12.7	12.7	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Género

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Masculino	62	52.5	52.5	52.5
	Femenino	56	47.5	47.5	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Mejora de la comunicación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
--	--	------------	------------	----------------------	-------------------------

Válidos	poco	5	4.2	4.2	4.2
	suficiente	14	11.9	11.9	16.1
	bastante	19	16.1	16.1	32.2
	mucho	37	31.4	31.4	63.6
	todo	43	36.4	36.4	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Costes bajo control

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	3	2.5	2.5	2.5
	poco	12	10.2	10.2	12.7
	suficiente	14	11.9	11.9	24.6
	bastante	33	28.0	28.0	52.5
	mucho	45	38.1	38.1	90.7
	todo	11	9.3	9.3	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Los beneficios deberían ser conocidos antes de empezar ele programa de formación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	1	.8	.8	.8
	poco	3	2.5	2.5	3.4
	suficiente	11	9.3	9.3	12.7
	bastante	22	18.6	18.6	31.4
	mucho	39	33.1	33.1	64.4
	todo	42	35.6	35.6	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Conocer y entender los beneficios de la formación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	2	1.7	1.7	1.7
	suficiente	10	8.5	8.5	10.2



	bastante	14	11.9	11.9	22.0
	mucho	49	41.5	41.5	63.6
	todo	43	36.4	36.4	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Realizar un análisis de las necesidades de formación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	3	2.5	2.5	2.5
	suficiente	7	5.9	5.9	8.5
	bastante	14	11.9	11.9	20.3
	mucho	39	33.1	33.1	53.4
	todo	55	46.6	46.6	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### La formación debe tener unos objetivos claros

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	2	1.7	1.7	1.7
	suficiente	1	.8	.8	2.5
	bastante	15	12.7	12.7	15.3
	mucho	31	26.3	26.3	41.5
	todo	69	58.5	58.5	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Ahorro de tiempo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	5	4.2	4.2	4.2
	suficiente	18	15.3	15.3	19.5
	bastante	32	27.1	27.1	46.6
	mucho	40	33.9	33.9	80.5
	todo	23	19.5	19.5	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

### Eficiencia

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	2	1.7	1.7	1.7
	suficiente	4	3.4	3.4	5.1
	bastante	29	24.6	24.6	29.7
	mucho	39	33.1	33.1	62.7
	todo	44	37.3	37.3	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

### Satisfacción y motivación de los trabajadores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	1	.8	.8	.8
	suficiente	3	2.5	2.5	3.4
	bastante	20	16.9	16.9	20.3
	mucho	52	44.1	44.1	64.4
	todo	42	35.6	35.6	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

### Tiempo de respuesta a los clientes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	4	3.4	3.4	3.4
	suficiente	9	7.6	7.6	11.0
	bastante	26	22.0	22.0	33.1
	mucho	53	44.9	44.9	78.0
	todo	26	22.0	22.0	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

### Incremento de productividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	1	.8	.8	.8

suficiente	5	4.2	4.2	5.1
bastante	18	15.3	15.3	20.3
mucho	52	44.1	44.1	64.4
todo	42	35.6	35.6	100.0
Total	118	100.0	100.0	

**A la finalización del programa los asistentes al mismo deben desarrollar un plan de acción que les permite poner en práctica lo aprendido y dar continuidad a la formación**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos poco	4	3.4	3.4	3.4
suficiente	6	5.1	5.1	8.5
bastante	15	12.7	12.7	21.2
mucho	52	44.1	44.1	65.3
todo	41	34.7	34.7	100.0
Total	118	100.0	100.0	

**Facilitadores de formación**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos poco	3	2.5	2.5	2.5
suficiente	20	16.9	16.9	19.5
bastante	26	22.0	22.0	41.5
mucho	34	28.8	28.8	70.3
todo	35	29.7	29.7	100.0
Total	118	100.0	100.0	

**Exámenes / evaluación antes y después de la formación**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos nada	2	1.7	1.7	1.7
poco	9	7.6	7.6	9.3
suficiente	17	14.4	14.4	23.7
bastante	27	22.9	22.9	46.6

	mucho	39	33.1	33.1	79.7
	todo	24	20.3	20.3	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Formacion basada en los objetivos de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	3	2.5	2.5	2.5
	suficiente	9	7.6	7.6	10.2
	bastante	18	15.3	15.3	25.4
	mucho	43	36.4	36.4	61.9
	todo	45	38.1	38.1	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Esponsorización del aprendizaje por el lider de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	2	1.7	1.7	1.7
	poco	5	4.2	4.2	5.9
	suficiente	21	17.8	17.8	23.7
	bastante	22	18.6	18.6	42.4
	mucho	42	35.6	35.6	78.0
	todo	26	22.0	22.0	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

#### Importancia de la formación en la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	suficiente	5	4.2	4.2	4.2
	bastante	13	11.0	11.0	15.3
	mucho	37	31.4	31.4	46.6
	todo	63	53.4	53.4	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

### Inteligencia emocional

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	poco	3	2.5	2.5	2.5
	suficiente	7	5.9	5.9	8.5
	bastante	30	25.4	25.4	33.9
	mucho	52	44.1	44.1	78.0
	todo	26	22.0	22.0	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

### Gestión relación con los clientes (entender sus necesidades y mejorar la satisfacción de los clientes)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	suficiente	5	4.2	4.2	4.2
	bastante	21	17.8	17.8	22.0
	mucho	44	37.3	37.3	59.3
	todo	48	40.7	40.7	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

### Conocimiento del mercado y la industria

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	2	1.7	1.7	1.7
	poco	2	1.7	1.7	3.4
	suficiente	8	6.8	6.8	10.2
	bastante	35	29.7	29.7	39.8
	mucho	40	33.9	33.9	73.7
	todo	31	26.3	26.3	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

### Conocimiento económico-financiero

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nada	1	.8	.8	.8

poco	4	3.4	3.4	4.2
suficiente	16	13.6	13.6	17.8
bastante	39	33.1	33.1	50.8
mucho	38	32.2	32.2	83.1
todo	20	16.9	16.9	100.0
Total	118	100.0	100.0	

**Vender más competitivamente: identificar y cerrar oportunidades**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos nada	1	.8	.8	.8
poco	5	4.2	4.2	5.1
suficiente	9	7.6	7.6	12.7
bastante	31	26.3	26.3	39.0
mucho	43	36.4	36.4	75.4
todo	29	24.6	24.6	100.0
Total	118	100.0	100.0	

**Liderazgo**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos nada	1	.8	.8	.8
poco	1	.8	.8	1.7
suficiente	9	7.6	7.6	9.3
bastante	27	22.9	22.9	32.2
mucho	44	37.3	37.3	69.5
todo	36	30.5	30.5	100.0
Total	118	100.0	100.0	