

Plan de práctica post-formación

Los tres criterios que hacen que una formación se transfiera al puesto, convertidos en un calendario de 30 días. Para usar después de cualquier curso de habilidades comerciales o de conversación.

1 Antes de empezar: las tres condiciones

La evidencia sobre transferencia del aprendizaje apunta a que lo que pasa **después** de la formación decide casi todo. Este plan convierte esa idea en tres condiciones concretas:

- **Escenarios sacados del puesto real.** Se practica con las objeciones y situaciones que el equipo oye de verdad, con los nombres de producto de verdad.
- **Criterio de dominio, no de asistencia.** Se practica hasta alcanzar un nivel definido en una rúbrica, no hasta completar un módulo.
- **Refuerzo espaciado.** Se vuelve al escenario a los 7 y a los 30 días, que es donde la curva del olvido muere.

2 Ficha del plan

Campo	Tu respuesta
Formación de origen <i>el curso o taller que quieres que no se evapore</i>	
Conducta concreta que quieres ver en el puesto <i>una, observable: «explora el negocio antes de dar precio»</i>	
Las 3-5 conversaciones críticas para practicar <i>objeciones y situaciones reales, no genéricas</i>	
Criterio de dominio <i>nivel de rúbrica que hay que alcanzar para dar el escenario por dominado</i>	
Dónde se practica <i>simulador, role-play con compañero, con el manager...</i>	

3 Calendario de 30 días

Cuándo	Qué se hace	Hecho / fecha
Día 0 <i>la formación</i>	Termina el curso. Antes de salir de la sala (o de la sesión), cada persona elige su primera conversación crítica y agenda su primera	

	práctica. Sin fecha agendada no hay plan.	
Días 1-3	Primera práctica de la conversación crítica nº 1, hasta donde se llegue. El objetivo no es hacerlo bien: es empezar antes de que el olvido borre lo trabajado.	
Días 4-7	Repetir la conversación nº 1 hasta alcanzar el criterio de dominio. Empezar la nº 2.	
Día 7 <i>primer repaso</i>	Repaso de todo lo practicado. Comparar la última repetición con la primera: ¿qué ha cambiado? Anotarlo en una frase.	
Días 8-21	Una práctica corta por semana de las conversaciones restantes, siempre hasta criterio. Si hay una visita o llamada real difícil a la vista, practicar esa situación el día antes.	
Día 30 <i>segundo repaso</i>	Repaso final de la conversación más difícil. Revisar con el manager: ¿se está viendo la conducta en conversaciones reales? Si no, el problema ya no es de práctica: es de entorno.	

La regla de oro

Si en la semana siguiente a la formación no hay ninguna repetición agendada, el plan no existe: existe la esperanza. La curva del olvido no negocia con la esperanza.

Este plan acompaña al artículo «Por qué la formación comercial no se aplica al puesto» del blog de curiosease. Las tres condiciones y el calendario funcionan igual con role-play presencial, con un compañero o con un cliente virtual de IA.