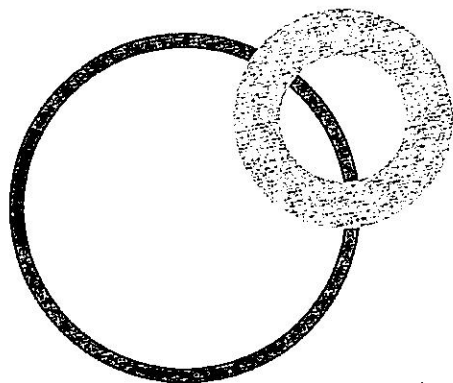
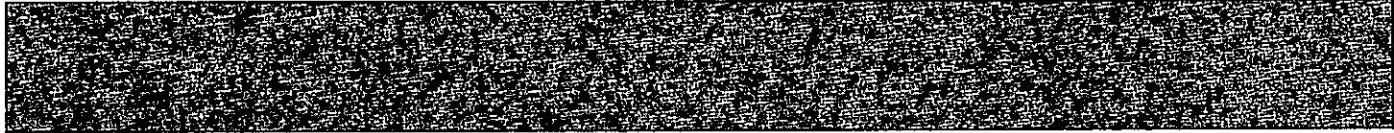


Sesión IV:

Reclutamiento y retención de personal para proveedores de cuidado infantil familiar





Sesión IV: Reclutamiento y retención de personal para proveedores de cuidado infantil familiar

Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar



Notas:

Objetivos

- Reconocer las mejores prácticas relacionadas con el reclutamiento, las entrevistas y la contratación de nuevos empleados.
- Desarrollar un marco para elaborar un plan de orientación efectivo para nuevos empleados.
- Describir los componentes de un manual del empleado.

Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar

Notas:

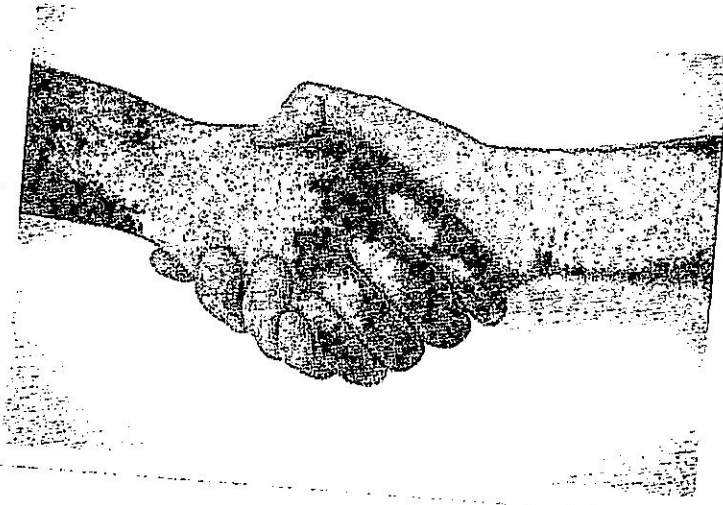
Objetivos

- Identificar estrategias a fin de proporcionar realimentación a los empleados.
- Reconocer las mejores prácticas relacionadas con el reclutamiento, las entrevistas y la contratación de nuevos empleados.

Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar

Notas:

Presentaciones

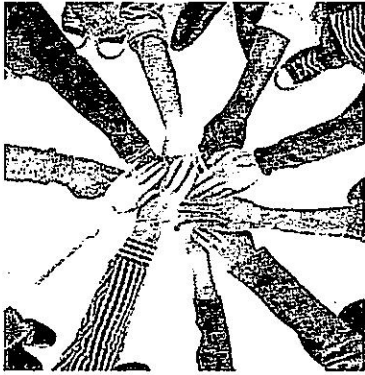


Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar

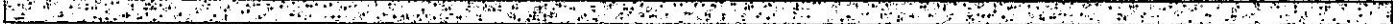
Notas:

Reclutamiento y retención de empleados

- Descripciones de trabajo efectivas
- Reclutamiento de empleados talentosos
- Realización de entrevistas
- El proceso de contratación
- Orientación para nuevos empleados
- Importancia de un manual del empleado
- Evaluación del desempeño
- El papel de la directiva



Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar



Notas:

Definiciones

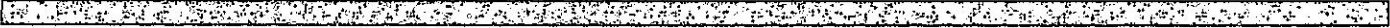
Asistente

- “Asistente” o “asistente de cuidado infantil” significa una persona (ya sea voluntaria o empleada) que ayuda a un cuidador domiciliario con licencia en la operación del hogar de cuidado diurno.

Sustituto

- Una persona que cumple con los requisitos de licencias de DCFS que está actuando como reemplazo para el proveedor real de FCC más de 30 días en un año natural

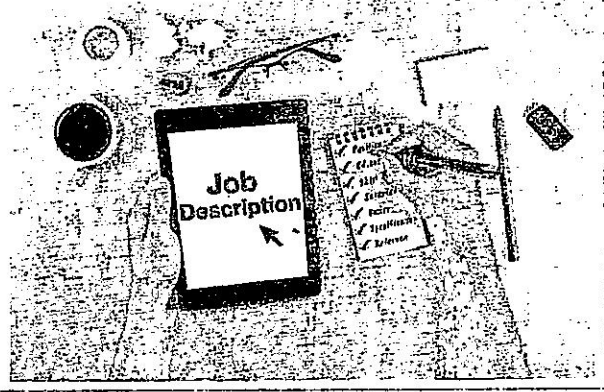
Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar



Notas:



Descripciones de trabajo efectivas



Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar

Notas:

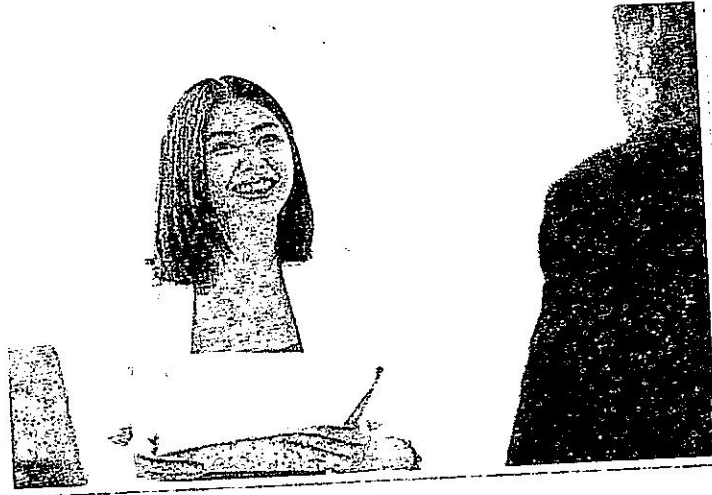
Descripciones de trabajo efectivas

- Título
- Resumen del puesto
- Funciones esenciales del puesto
- Calificaciones requeridas para el puesto
- Clasificación del puesto
- Entorno de trabajo
- “Se asignan tareas conexas adicionales según sea necesario”
- Opcional: Salario o rango salarial y descripción del negocio

Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar

Notas:

Realización de entrevistas



Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar

Notas:

Clases protegidas regidas por la ley federal

- Raza o color
- Religión, creencias, espiritualidad
- Etnia y origen nacional
- Sexo
- Edad
- Discapacidad
- Situación militar
- Género
- Embarazo

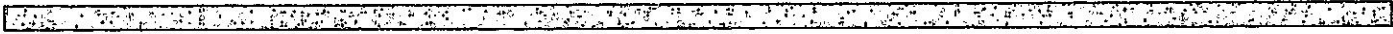
Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar

Notas:

Proceso de la entrevista

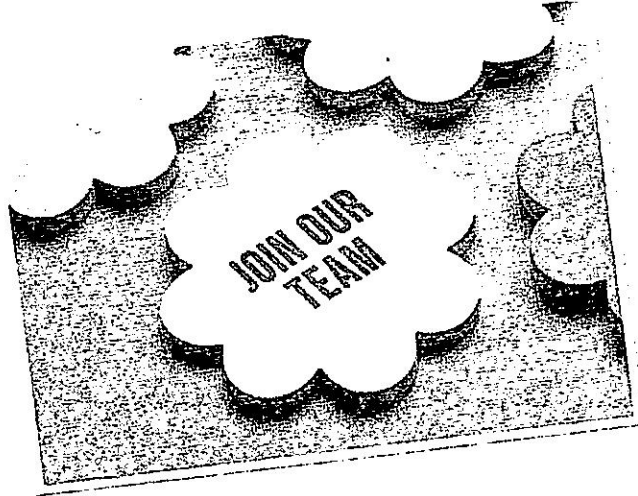
- Realización de entrevistas telefónicas. Traiga a los candidatos más fuertes a una entrevista en persona.
- Determine anticipadamente las preguntas de la entrevista.
- Aplique el mismo proceso de entrevista a todos los candidatos.
- Utilice un sistema de puntuación de las entrevistas con objeto de evaluar a cada candidato sobre las mismas cualidades.

Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar



Notas:

El proceso de contratación



Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar

Notas:

Orientación para nuevos empleados



Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar

Notas:

Plan de orientación para nuevos empleados

- Día 1
- Semana 1
- Mes 1
- Mes 3

Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar

Notas:

Elementos de un manual del empleado

- Misión, visión, filosofía
- Estructura del programa
- Políticas administrativas - nómina, registro de tiempo, tiempo libre del trabajo
- Requisitos del empleo - verificación de antecedentes, capacitación continua
- Políticas del programa - teléfono celular, redes sociales, confidencialidad

Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar



Notas:

Elementos de un manual del empleado

- Políticas legales - adaptaciones por discapacidad, Ley de Permiso Familiar y Médico, embarazo, servicio de jurado, permiso militar
- Están prohibidos el acoso y la discriminación
- Confirmación del empleo a voluntad
- Derecho del empleador a cambiar las políticas
- Aceptación del empleado

Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar

Notas:

Evaluación del desempeño

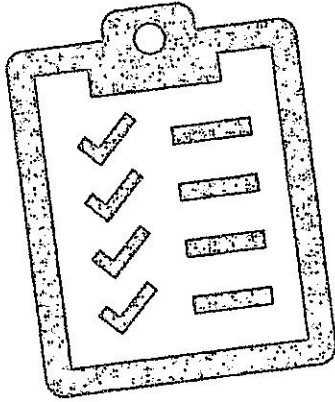
Preguntas de los empleados:

- ¿Qué se supone que debo estar haciendo?
- ¿Qué tan bien estoy obligado a hacerlo?
- ¿Qué piensa de mi desempeño?
- ¿Cómo se me recompensará?
- ¿Cómo puedo mejorar mi rendimiento?

Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar

Notas:

¿Qué hemos cubierto?

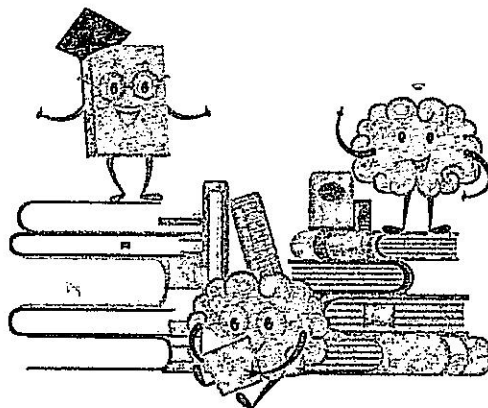


- Descripciones de trabajo efectivas
- Reclutamiento de empleados talentosos
- Realización de entrevistas
- El proceso de contratación
- Orientación para nuevos empleados
- Importancia de un manual del empleado
- Evaluación del desempeño

Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar

Notas:

Llevar la capacitación a casa



Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar

Notas:

Llevar la capacitación a casa

Haga una lista de tres cosas que aprendió de esta sesión de capacitación de las que hará un seguimiento cuando regrese a su programa:

1.

2.

3.

Fortalecimiento de las prácticas comerciales: Recursos en línea

Recurso	Fiscal	Mercadotecnia	Recursos Humanos y desarrollo de personal	Quiénes beneficiará	Sin fines de lucro o con fines de lucro
Asociación para Líderes de Aprendizaje Temprano (anteriormente, Asociación Nacional de Profesionales del Cuidado Infantil)	✓	✓	✓	Proveedores de cuidado infantil familiar y basados en centros	Sin fines de lucro
Child Care Aware of America	✓	✓	✓	Proveedores de cuidado infantil familiar y basados en centros	Sin fines de lucro
Child Care Exchange	✓	✓	✓	Proveedores basados en centros	Con fines de lucro
Child Care Marketing Solutions	✓	✓	✓	Proveedores basados en centros	Con fines de lucro
Seminarios web sobre investigaciones de la primera infancia	✓	✓	✓	Proveedores de cuidado infantil familiar y basados en centros	Con fines de lucro
Early Head Start-Child Care Partnerships, Head Start Early Childhood Learning and Knowledge Center (ECLKC)	✓	✓	✓	Proveedores de cuidado infantil familiar y basados en centros	Sin fines de lucro
First Children's Finance	✓	✓	✓	Proveedores de cuidado infantil familiar y basados en centros	Sin fines de lucro
McCormick Center Research and Resources Library	✓	✓	✓	Proveedores de cuidado infantil familiar y basados en centros	Sin fines de lucro
National Association for the Education of Young Children (NAEYC): Aprendizaje basado en la tecnología	✓	✓	✓	Proveedores basados en centros	Sin fines de lucro
New Horizons Director's Toolbox				Proveedores basados en centros	Con fines de lucro
Small Business Administration	✓	✓	✓	Proveedores de cuidado infantil familiar y basados en centros	Sin fines de lucro
Tom Copeland's Taking Care of Business	✓	✓	✓	Proveedores de cuidado infantil familiar y basados en centros.	Con fines de lucro



¡Repasemos!

UNA META SIN PLAN ES SOLO UN DESEO...

Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar



Notas:

Repaso – Proyección de ingresos

Proyección de ingresos

- ¿Cuántos niños se requieren para lograr un punto de equilibrio? ¿Para obtener ganancias?
- Porcentaje de tiempo y espacio - ¿Alguna habitación no accesible o utilizada 100% para negocios?
- ¿Se hace el seguimiento de todas las horas de trabajo en el hogar?

Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar

Notas:

Repaso – Seguimiento de la información

¿Cómo hace el seguimiento de la siguiente información?

- Asistencia diaria
- Pagos de los padres y reembolsos de programas de alimentos
- Gastos de negocios
- Contratos de guardería
- Obligaciones fiscales federales y estatales

Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar

Notas:

Repaso – Seguimiento de los empleados

¿Tiene empleados?

En tal caso, ¿cómo hace el seguimiento de lo siguiente?:

- Registros de nómina
- Expedientes de personal
- Registros de capacitación
- Registros fiscales

Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar

Notas:

Repaso – Mercadotecnia

- Enfóquese en los BENEFICIOS – no en las características
- ¿Cómo puede su CCR&R local ayudarle con la mercadotecnia?
- ¿Qué actividades de mercadotecnia puede hacer mensualmente?

Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar

Notas:

Repaso – Contratación de personal

- ¿Qué se incluye en una descripción de trabajo efectiva?
- ¿Cuáles son los elementos de un manual del empleado?

Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar

30

Notas:

Evaluación del aprendizaje

- Vaya a la página 146 de su manual del participante.
- Completará el Plan de negocios de su programa utilizando prácticas actuales o planes para prácticas futuras que haya aprendido en esta capacitación.

Fortalecimiento de las prácticas comerciales para cuidado infantil familiar

Notas:

Plan de negocios en blanco

.....
Instrucciones: Rellene los espacios en blanco y marque las casillas que se le aplican a usted, agregando más detalles o explicaciones según sea necesario. Para responder "no" a una pregunta, simplemente deje esa casilla sin marcar.
.....

Plan de negocios de cuidado infantil familiar para _____

Esperanzas y objetivos

Esperanzas

Objetivos

Plan de mercadotecnia

Beneficios del programa

1. _____
2. _____
3. _____

Puestas al día sobre Recursos y Referencias de Cuidado Infantil (CCR&R)

He puesto al día a mi CCR&R en los últimos seis meses sobre mis vacantes. Mi última actualización de CCR&R fue en _____

Encuesta de información sobre tarifas del mercado

	Bebés	Niños pequeños	Preescolares	En edad escolar
Casa 1	_____	_____	_____	_____
Casa 2	_____	_____	_____	_____
Casa 3	_____	_____	_____	_____
Casa 4	_____	_____	_____	_____
Casa 5	_____	_____	_____	_____
Centro 1	_____	_____	_____	_____
Centro 2	_____	_____	_____	_____
Centro 3	_____	_____	_____	_____

De Family Child Care Business Planning Guide por Tom Copeland, © 2009. Publicado por Redleaf Press, www.redleafpress.org. Esta página puede reproducirse sólo para uso en el aula.

Actividades de mercadotecnia

Enero	_____
Febrero	_____
Marzo	_____
Abril	_____
Mayo	_____
Junio	_____
Julio	_____
Agosto	_____
Septiembre	_____
Octubre	_____
Noviembre	_____
Diciembre	_____

Comentarios

Pediré a mis clientes que completen una evaluación escrita este año en _____.

Recopilaré comentarios sobre mi programa este año de mi

- CCR&R *Cuándo* _____
- Patrocinador del programa de comidas *Cuándo* _____
- Programa de subsidios del gobierno *Cuándo* _____
- Expedidor de licencias de cuidado infantil *Cuándo* _____

Plan de seguros

Póliza de seguro del propietario

Compañía de seguros _____ N.º de póliza _____

Agente de seguros _____ N.º de teléfono _____

- Tengo pruebas escritas de que mi casa está completamente cubierta mientras estoy operando un negocio en ella.
- Tengo pruebas escritas de que mi póliza de propietario cubre completamente los contenidos de mi casa que se utilizan en mi negocio (mi propiedad de negocios).

Póliza de seguro de propiedad de negocios

Mi póliza de propietario no cubre completamente los contenidos de mi casa que se utilizan en mi negocio. La cobertura de seguro de mi propiedad de negocios la proporciona

Compañía de seguros _____ N.º de póliza _____

Agente de seguros _____ N.º de teléfono _____

Póliza de seguro de vehículo

Compañía de seguros _____ N.º de póliza _____
 Agente de seguros _____ N.º de teléfono _____

- Tengo pruebas escritas de que estoy totalmente cubierto para todos los usos comerciales de mi vehículo, tanto cuando transporto niños como en otros viajes de negocios.

Póliza de seguro de responsabilidad de negocios

- No tengo este seguro; No estoy cubierto para riesgos de responsabilidad de negocios.

Compañía de seguros _____ N.º de póliza _____
 Agente de seguros _____ N.º de teléfono _____

Póliza de seguro de ingresos por discapacidad

- No tengo este seguro; No estoy cubierto por pérdida de ingresos debido a una discapacidad.

Compañía de seguros _____ N.º de póliza _____
 Agente de seguros _____ N.º de teléfono _____

Plan del programa

Declaración de propósito o misión

Opciones de programa

Meta para el número de niños en cada grupo de edad:

	Tiempo completo	Medio tiempo
Bebés	_____	_____
Niños pequeños	_____	_____
Preescolares	_____	_____
En edad escolar	_____	_____

- Cualquier habitación a la que no deban acceder los niños (*lista*) _____
 Cualquier habitación utilizada 100% para negocios (*lista*) _____
 Plan para contratar a cualquier empleado

Currículo de cuidado infantil

- Currículo autodiseñado
 Si no es así, fuente del currículo _____

Plan de desarrollo profesional

Mis antecedentes, capacitación y habilidades

Metas de desarrollo profesional para el año que viene

Organizaciones profesionales

- Nombre de la asociación local de cuidado infantil familiar
Nombre de la asociación _____
 - Miembro de la National Association for Family Child Care
 - Miembro de cualquier otra organización profesional (*lista*) _____
-

Plan de mantenimiento de registros

Realizaré un seguimiento de la siguiente información (*describa dónde registra o archiva la información y con qué frecuencia actualiza sus registros*):

- la asistencia diaria de cada uno de los niños _____
 - pagos de los padres _____
 - Reembolsos y formularios de reclamación del Programa de Alimentos _____
 - gastos de negocios (recibos, cheques cancelados, estados de cuenta de tarjetas de crédito o débito) _____
 - horas trabajadas en mi casa _____
 - pólizas de seguro de negocios _____
 - contratos de guardería _____
 - declaraciones de impuestos federales y estatales, y pagos trimestrales de impuestos estimados _____
 - estados de cuenta bancarios mensuales (cuentas comerciales y personales) _____
 - Tengo una cuenta de cheques comercial independiente.
Nombre del banco _____ N.º de cuenta _____
 - Tengo empleados. Hago el seguimiento de mis registros de nómina (registros fiscales, registros de personal, registros de capacitación) por _____
 - Mi negocio está constituido como sociedad. Llevo registros de mis estatutos corporativos y otros registros corporativos por _____
 - Otros registros (*lista*) _____
-

Plan financiero

(Adjunte una copia de su presupuesto; puede utilizar el presupuesto en blanco del apéndice C como guía.)