



**SEMPLICEMENTE
MEGLIO** LEGGERE. SCRIVERE
CALCOLARE. COMPUTER. 

AL LAVORO

Corsi orientati alla pratica: come attirare le aziende

Ostacoli e fattori di successo per gli operatori dei corsi

01.12.22

Federazione svizzera per la formazione continua FSEA



Indice

- Possibili difficoltà nel contatto con le aziende
- Aspetti importanti per ottenere un mandato
 1. Corsi offerti
 2. Procedura
 3. Punti chiave per un buono svolgimento dei corsi
- Fattori di successo
- ... e per finire!
- Persona chiave: compiti e competenze
- Contatto

Possibili difficoltà nel contatto con le aziende

- 1. Le aziende non ritengono di avere problemi per quanto riguarda le competenze di base: tocca a voi sollevare l'argomento e far capire dove c'è necessità di miglioramento**
- 2. Al momento le aziende non reputano importante svolgere corsi orientati alla pratica e non si rendono conto dei vantaggi che ne derivano**
- 3. Di solito molte aziende, soprattutto le PMI, sono diffidenti nei confronti della formazione continua**

Aspetti importanti per ottenere un mandato

- Definire corsi in modo mirato per le singole aziende
- Sviluppare una strategia di promozione
- Avvalersi di risorse interne ed esterne per attuare la strategia

Obiettivo

Avere un'idea di massima e sapere come procedere

01.12.22

Federazione svizzera per la formazione continua FSEA



1. Corsi offerti

- Quali sono i corsi offerti e che procedura viene consigliata alle aziende?
- Quanto costano i corsi?
- Quali sono gli argomenti per convincere le aziende (*unique selling point*)?
- Quali sarebbero i vantaggi per le aziende? Quali per i dipendenti?

2. Procedura

- In quali settori ci sono molti dipendenti con lacune nelle competenze di base?
- Con quali aziende di quali settori siete già in contatto (tramite altri servizi o prodotti)?
- Come selezionare le aziende?
- Come trovare una persona chiave che funga da primo punto di contatto?
- Come procedere (tappe principali)?

3. Punti chiave per un buono svolgimento dei corsi

- Di quali risorse c'è bisogno internamente?
- C'è già anche un aiuto esterno? Che tipo di aiuto esterno è necessario?
- Quali sono le prerogative per poter attuare la strategia di promozione?

Fattori di successo

Selezione delle aziende

- Esporre i motivi per cui è importante incentivare i corsi sulle competenze di base
- Definire attentamente il gruppo target

Dialogo con le persone giuste

- Trovare la giusta persona di riferimento in azienda (dedizione e posizione decisionale)
- Apertura all'apprendimento (permanente) di centrale importanza: non perdere tempo con persone negative

Ricerca della persona chiave

- Sfruttare le associazioni professionali e di categoria
 - Sfruttare i contatti personali e i contatti di questi ultimi
 - Obiettivo: ottenere un appuntamento in azienda

Fattori di successo

Conoscenza delle aziende

- Approfondire le proprie conoscenze sull'azienda, sul settore e sulla struttura dei dipendenti
- Parlare la lingua dell'azienda

Focus sui vantaggi

- Quali sarebbero i vantaggi specifici? Quali risultati può aspettarsi l'azienda se investe nelle competenze di base?

Offerta chiara e trasparente

- Come funziona il processo GO? Chi è coinvolto? Come saranno strutturati i corsi? Quali sono i costi per l'azienda?

E per finire...

Affidabilità: promettere solo quello che si può mantenere

Rapidità: non far mai aspettare il cliente

Flessibilità e creatività

Passione: essere i primi a essere convinti che la promozione delle competenze di base porta grandi vantaggi all'azienda

Persona chiave: compiti e competenze



Contatto

Cäcilia Märki

Schweizerischer Verband für Weiterbildung SVEB

Hardstrasse 235

8005 Zürich

044 319 71 58

Caecilia.maerki@alice.ch

www.alice.ch

S V E B ■ Schweizerischer Verband für Weiterbildung
Fédération suisse pour la formation continue
F S E A ■ Federazione svizzera per la formazione continua
Swiss Federation for Adult Learning

01.12.22

Federazione svizzera per la formazione continua FSEA

