

Accelera[®]
ACCOR services

**Soluții
economice și
eficiente
pentru training
în perioadele
de criză
economică!**



Soluții economice și eficiente pentru training în perioadele de criză economică!

La începutul anilor '70 țările vest europene au trecut printr-o perioadă de criză economică asemănătoare cu cea de azi. Soluția adoptată de statele vest europene pentru protejarea afacerilor și a salariaților precum și pentru ieșirea din criză a fost: creșterea nivelului de pregătire profesională.

În România, statul nu dă nici un semn că ar vrea să ajute companiile și oamenii să iasă din criză. Nu este pentru prima dată! Deci, nu va fi nici acum, pentru prima dată când trebuie să ne ajutăm singuri.

Iată mai jos patru soluții foarte economice de creștere a abilităților profesionale ale salariaților, bune de aplicat în perioadele de criză economică:

1. Cărțile de specialitate studiate în comun după o metodă simplă de învățare în echipă.
2. Pregătirea în timpul muncii care aduce învățare și productivitate simultan, dacă sunt respectați anumiți pași. (vezi tabel)
3. Metoda Acceleractiv care consumă de 4 ori mai puțin timp și este de 5 ori mai ieftină decât trainingul clasic și
4. Accesarea de Fonduri Europene pentru dezvoltare profesională, care ne poate aduce până la 300.000 de Euro. Cum se pot obține, vom vedea împreună!

Toate cele 4 soluții pot scoate compania din impasul lipsei de buget, a lipsei de vânzări sau a lipsei de idei viabile pentru o perioadă de criză. Mai mult, pot scoate compania din cercul vicios al crizei: "Nu am bani să îmi cresc vânzările și din cauza asta nu vând suficient. Și fiindcă nu vând suficient, am și mai puțini bani!" și tot așa.

Ovidiu Atanasiu
Psiholog
Expert în Formare și Evaluare Profesională
Accelera[®] - Académie Accor Services

Paradoxul presiunii - O soluție viabilă pentru cercul vicios al crizei economice!

Paradoxul presiunii!

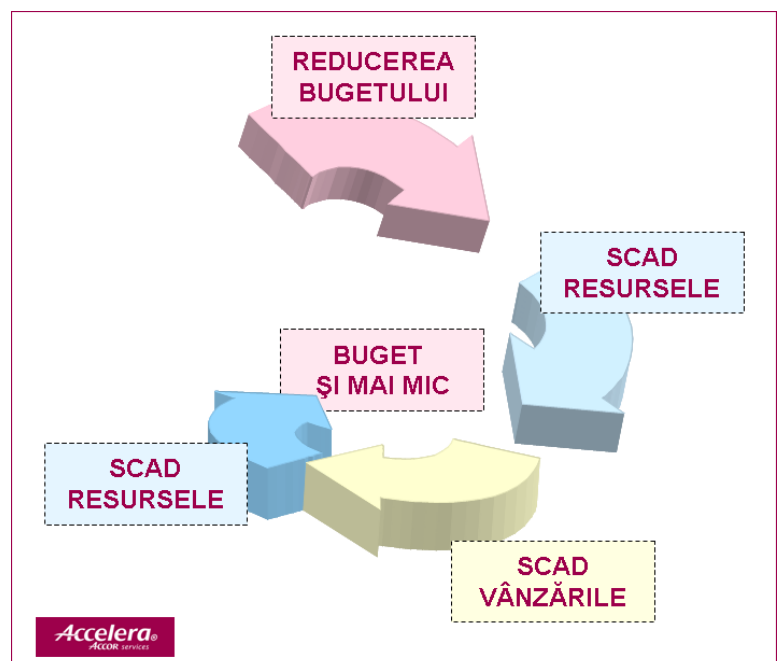
Există o lege clasică a universului numită Paradoxul Presiunii și care spune: "Dacă forța aplicată este mare, rezistența va fi la fel de mare. Dacă forța aplicată este mică, rezistența va fi zero!".

Chiar dacă din punctul de vedere al lui Newton (Acțiune = Reacțiune) legea sună incorect, din punctul de vedere al practicii de zi cu zi, legea este fascinant de corectă. Când te-ai împotmolit cu mașina în zăpadă, dacă accelerezi în disperare, mai mult te afunzi. Dacă manevrezi mașina încet, ieși din zăpadă. Dacă insiști foarte tare să-i vinzi ceva unui client, acesta se va opune din ce în ce mai tare. Dacă îl lași să decidă singur, îți cresc șansele de a-i vinde. Dacă te grăbești când conduci, te blochezi mai tare în trafic. Dacă mergi încet și cu răbdare, găsești multe căi prin care să te strecorei. Dacă insiști prea mult să cucerești o față, te respinge. Dacă doar îi dai un pic de atenție și apoi "te detașezi", va veni ea la tine. Și tot așa!... Parcă natura vrea să ne facă în ciudă!

Cu cât ne străduim mai tare, cu atât mediul înconjurător (oameni, clienți, obiecte, natura ...) ni se opune mai tare! Și noi ne străduim și mai tare, iar mediul ni se opune și mai tare! Cu cât avem nevoie mai tare de ceva, cu atât mai greu ne este să-l obținem.

Este ca o ironie a sorții însoțită de un cerc vicios!

Un bun exemplu de astfel de situație este: criza economică versus nevoia de investiție. Atunci când economia merge prost, pe de-o parte trebuie



să reducem bugetele dar, în același timp, să creștem investițiile în calitate, tehnologie, pregătire profesională și în vânzări. Și cu cât piața merge mai prost, cu atât avem mai mare nevoie să reducem bugetele și să creștem investiții ca să ieșim din ... situație. Ironie! Nu avem bani să ne creștem vânzările, iar dacă nu ne creștem vânzările ... nu o să mai avem bani deloc!

Cum se rezolvă?

Cu soluția de la Paradoxul Presiunii: presiune mică, rezistență zero! Adică: facem o investiție mică care ne aduce o mică creștere. Apoi re-investim "mica creștere" obținută și, pe baza ei, obținem o nouă creștere mai mare. Și tot așa, pas cu pas!

Când avem mare nevoie de training și nu avem bugetul necesar, aplicăm aceeași soluție de la Paradoxul Presiunii: începem cu o soluție economică de training (cu un buget mic) care va genera o creștere a veniturilor și, cu creșterea obținută, finanțăm pasul următor!

Soluțiile economice de training!

Ce înseamnă o soluție economică de training?

O să trecem peste teoria clasică cum că un program de training bine făcut îți aduce înapoi, în medie, de 43,92 de ori suma investită. Este matematic faptul că 10.000 Euro investiți într-un program complet de vânzări ne va aduce, în anul următor un beneficiu (în medie) de 439,200 Euro. Este foarte adevărat! Dar, când nu ai banii ăștia ... *Arabii spun că poate să coste cămila un dinar, dar, dacă nu ai dinarul, nu ai cămila!*

O soluție economică de training îndeplinește simultan 2 condiții:

1. Ți aduce profit!
2. Ți-o poți permite!

Și subliniem simultan ca să nu confundăm termenul "soluție economică" cu termenul "soluție ieftină" - adică soluția care îndeplinește o singură condiție și anume: ți-o poți permite.

Soluțiile economice de training trebuie să ne aducă profit în domeniul în care activăm și să consume cât mai puțin din cele mai scumpe resurse ale noastre: banii și timpul. Poate că ne vor solicita energie, muncă sau imaginație mai multă dar nimic nu este pe gratis!

Care sunt soluțiile economice?

A. CARTEA

Prima și cea mai economică este să punem mâna pe o carte! Evident să o și deschidem, să o citim și apoi să aplicăm ceea ce am învățat din ea. Atât de simplu!

Am avut un client, director general (și patron) la o companie mică ce folosea această metodă pentru a-și instrui echipa de vânzări. Empiric, dar foarte eficient:

- cumpăra o carte de vânzări și o citea.
- dacă-i plăcea ce găsea în ea, cumpăra apoi 8 exemplare (una pentru fiecare reprezentant de vânzări) și le dădea temă: "O citiți până Luni și o învățați!"
- în ziua stabilită, după program îi strângea pe toți și le puneă întrebări din carte sau analizau modul cum pot aplica diverse lucruri.

Ce a realizat?

- învățare
- unitatea echipei în abordarea vânzării
- inovație în ceea ce privește aplicativitatea
- dezvoltarea spiritului oamenilor de a învăța singuri
- economie mare de bani și de timp

L-am întrebat dacă a funcționat și răspunsul a fost: "Ne-a ajutat suficient de mult ca azi să ne putem permite programe de training cu dumneavoastră!"

"Cartea" este un sistem foarte economic și bun dacă ținem cont de următoarele aspecte:

- (1) se face controlat și direcționat, pe baza unui plan de învățare și are un obiectiv anual de învățare
- (2) se face unitar și sincron; toată echipa studiază aceeași carte
- (3) are caracter obligatoriu pentru toți membrii
- (4) este însoțită de discuții în echipă
- (5) și cantitatea de informație este adaptată la timpul disponibil al salariatului.

Evident, unele cărți sunt mai bune decât altele și vă stau la dispoziție, cu plăcere, să ne consultăm pe această temă. Pot fi, de asemenea, folosite articole de specialitate din reviste și de pe internet sau materiale de la alte training-uri.

CARTEA TUTUROR



- + investiție foarte mică
- + know-how extern
- + timp consumat mediu
- efect mic

B. TRAINING-UL LA LOCUL DE MUNCĂ

A doua metodă ca eficiență este training-ul făcut în timpul muncii, la locul muncii și în condiții reale de muncă.

Dezvoltarea performanțelor prin pregătire la locul de munca este una dintre cele mai eficiente metode de pregătire pentru că:

- are costuri zero
- salariații produc în timp ce se pregătesc și
- este extrem de concretă (exact pe ceea ce muncesc ei!)

Evident această metodă are și dezavantaje:

- know-how-ul este intern; vom învăța tehnici și proceduri din interiorul echipei sau companiei
- este uneori confundată cu supravegherea și este privită cu reticență de membrii echipei
- trebuie să respecte o procedură simplă dar riguroasă, orice deraiere de la procedură putând compromite rezultatul învățării.

Mai jos, avem o listă de reguli privind desfășurarea trainingului la locul de muncă și un check-list al pașilor de urmat.

5 Reguli de aur:

1. **Modestia!** A-i arăta cum se face nu este egal cu a-i arăta "ce bun sunt eu". Explică-i cu modestie și respect.

2. **Buna dispoziție!** A analiza greșelile nu este egal cu a certa. Explică-i ce a greșit cu prietenie și bună dispoziție.

3. **Repetiția!** A spune nu este egal cu a-l învăța. Repetiția până reușește să facă corect îi va aduce progresul.

4. **Cel mai bun!** A fi șef nu este egal cu a fi cel mai bun. Pune-l ca model pe cel mai bun din echipă.

5. **Niciodată nu faceți asta de față cu clienții!**

TRAINING ÎN TIMPUL MUNCII



- + investiție zero
- + timp consumat mediu
- + efect mic
- doar know-how intern

CHECK-LIST PENTRU ÎNVĂȚARE ÎN TIMPUL LUCRULUI

Pasul 1	Îi motivăm - creem persoanei o setare mentală pozitivă asupra învățării	<input type="checkbox"/>
Pasul 2	Îi arătăm cum se face corect și îi explicăm (în timp ce face sau imediat după) de ce facem fiecare lucru	<input type="checkbox"/>
Pasul 3	Face și el il lăsăm să facă până la capăt	<input type="checkbox"/>
Pasul 3	Analizăm împreună ce a fost corect și de ce, ce a fost greșit și de ce, și cum trebuie făcut corect	<input type="checkbox"/>
Pasul 4	Repetăm	<input type="checkbox"/>
Pasul 5	Încheiem pe un ton pozitiv și îi laudăm succesele	<input type="checkbox"/>

C. METODA TIP ACCELERACTIV[®]

A treia metodă, mult mai eficientă decât primele două și cu un timp de implementare rapid, sunt trainingurile de tip **Acceleractiv[®]** care combină învățarea individuală, cu seminariile scurte, coaching și cu testarea on-line.

Programele de tip **Acceleractiv[®]** se adaptează nevoilor profesionale ale celor pe care dorim să îi dezvoltăm dar și nevoilor companiei.

Adaptarea la nevoile personale:

1. Poate participa în nume propriu sau trimis de companie
2. Timp ocupat redus
3. Analiză pe profilul muncii participantului
4. Posibilitatea de a se sfătui cu un profesionist extern
5. Certificare de absolvire

Adaptarea la nevoile companiei:

1. Poate participa orice număr de cursanți
2. Nu trebuie să îi scoată din producție
3. Câștigă cunoștințe profesionale noi
4. Programul este adaptat muncii salariaților
5. Un raport extern privind performanțele profesionale

Pentru a se face adaptarea unui astfel de program, un consultant stabilește împreună cu participantul obiectivele profesionale și condițiile specifice profesiei. Va modifica, apoi, programul la nevoile menționate. După adaptare, participantul primește un pachet de training ce conține: manualul, aplicații, studii de caz și check-list-uri pentru punerea în practică a cunoștințelor.

Din momentul primirii pachetului de training de către participant, consultantul îi stă la dispoziție, telefonic și/sau e-mail, pentru a-i răspunde la întrebări sau pentru a-i oferi soluții la problemele întâmpinate în timpul aplicațiilor. La un număr de zile de la primirea pachetului, se organizează un scurt seminar pentru rezolvarea aspectelor profesionale cu care se confruntă participantul.

Pentru validarea progresului făcut, la final, participantul va da un examen pe e-mail și primește diploma de absolvire.

Modul de organizare și structurare a materialelor este conceput astfel încât: să facă cât mai ușoară învățarea, să consume cât mai puțin timp și să se adapteze la nevoile participanților.

Un astfel de program este de 4 mai scurt decât un program în sală și costă de 5 ori mai puțin, dar este foarte eficient din punctul de vedere al învățării.

Acceleractiv[®]

**+ de 5 ori mai ieftin
decât un program
normal**

**+ de 4 ori mai scurt
decât un program
normal**

+ efect puternic

**+ know-how
extern**

D. ACCESAREA FONDURILOR STRUCTURALE EUROPENE DESTINATE PREGĂTIRII PROFESIONALE.

A patra soluție, foarte economică și foarte eficientă, dar mai complicată, este accesarea Fondurilor Europene pentru Formare Profesională.

Spunem că este complicată pentru că presupune o serie de acțiuni:

1. Consultarea în vederea alegerii axei de finanțare
2. Concepția proiectului și a planului de finanțare
3. Obținerea finanțării
4. Implementarea sistemului intern de administrare a proiectului
5. Livrarea trainingurilor
6. Acțiunile administrative de decontare a banilor

Cine se poate califica pentru aceste proiecte?

Orice companie/instituție care are o idee de proiect și care se încadrează în cerințele Uniunii Europene. Dar, pentru acest lucru există firme de consultanță cu experiență în domeniu.

Ce sume pot fi cerute?

Între 185.000 Ron și 1.849.999 Ron.

Cât poate să dureze un proiect?

Între 6 luni (minim) și 2 ani (maximum).

Cât ne costă?

UE propune aceste fonduri nerambursabile, dar în coparticipare la finanțarea proiectului. Astfel, se solicită ca 5% din valoarea proiectului să fie contribuția aplicantului/partenerilor.

Ce programe de training pot fi organizate cu ajutorul fondurilor UE?

Programele pe care vi le propunem și care respectă cerințele UE de dezvoltare a resurselor umane se încadrează în următoarele domenii: Management, Vânzări, Relații cu clienții, Antreprenoriat, Schimbare, Inovație, Soluții durabile etc. Programele sunt însoțite de certificare profesională.

Cine se poate ocupa de toate complicațiile?

Există companii de consultanță specializate care pot concepe, realiza și depune proiectele. Mai mult, pot să se ocupe și de toată administrarea lui ulterioară.

Deși Fondurile Europene pentru acoperirea nevoilor de pregătire și training de cea mai înaltă calitate par să fie aproape pe gratis (doar 5% este contribuția aplicantului), realitatea este puțin diferită. Nu este o minune! Dacă ar fi o

FONDURI EUROPENE PENTRU ÎNVĂȚARE

**+ 50.000 de Euro cu
doar 5% participare**

+ eficiență foarte mare

**+ know-how
extern**

**- proceduri complicate
(necesită ajutor de la o
firmă de consultanță)**

minune, toate companiile din România ar aplica să acceseze fonduri europene pentru dezvoltarea resurselor umane.

De ce nu sunt accesate Fondurile Europene?

În spatele ghidurilor de aplicare există o procedură destul de complicată pentru aprobarea și acordarea finanțării. Cu toate acestea este posibil. În anul 2008 am lucrat cu 3 companii client care au accesat peste 150.000 de Euro pentru dezvoltarea profesională a managerilor și salariaților. Dacă vă interesează, vă pot face recomandările necesare pe e-mail: ovidiu.atanasiu@accorservices.com



Ovidiu Atanasiu

Psiholog

Expert în Formare și Evaluare Profesională

Accelera[®] - Académie Accor Services