

Megeri a cégeknek a képzés!

Computerworld

2012. január 20., 10:31

A cégek, ha lépést akarnak tartani a piaccal, nem tehetik meg, hogy a képzési költségeken spórolnak, mert annak a versenyképesség és végső soron az üzleti eredmények látják kárát. Mi várható 2012-ben?

2012. január elsejétől hatályos a szakképzési hozzájárulásról és a képzés fejlesztésének támogatásáról szóló új 2011. évi CLV. törvény, melynek értelmében már nem szerepeltethető a bevallásban a saját dolgozók számára szervezett képzések költsége, mint kötelezettséget csökkentő tétel. Kérdéses, hogyan pótolják a cégek a kerethiányt, és hogyan érinti ez az oktatóközpontokat, hiszen a felmérések szerint az akkreditált képzőintézmények bevételeinek mintegy 30–70 százalékát tették ki a felnőttképzési hozzájárulásból finanszírozott képzések.

A Számalk továbbképzési üzletágvezetője, *Izsó Gábor* is hasonló arányokról számolt be: ügyfeleik túlnyomó többsége (több mint 80%-a) élt a szakképzési hozzájárulásból adódó lehetőséggel. Arra vonatkozóan, hogy milyen hatással lesznek a változások a Számalkra, elmondta: „2012-ben még az eddigieknél is nagyobb hangsúlyt fektetünk arra, hogy képzési megoldásaink kimutatható üzleti hasznot, illetve mérhető költségcsökkenést jelentsenek ügyfeleink számára rövid távon is.”



A Számalk szerint visszaesésre nem számítanak, de felkészültek: „A második legnagyobb vezetői hiba, ha fejleszti a beosztottjait, aztán azok elmennek. A legnagyobb hiba viszont az, ha nem fejleszti őket, és maradnak. A cégek, ha lépést akarnak tartani a piaccal, nem tehetik meg, hogy a képzési költségeken spórolnak, mert az hosszabb távon hatványozottan üthet vissza, ennek a versenyképesség és végső soron az üzleti eredmények látják kárát. Nemzetközi tapasztalatok szerint hasonló esetekben körülbelül fél évig, esetleg egy évig érezhető visszaesés (hiszen a szakképzési megvonásával a teljes képzési budget szűkösebb lesz), utána azonban visszaáll a fejlesztésekre való költés a megszokott kerékvágásba, immár 100%-ban a cég finanszírozásában. A Számalk továbbképzése komplex fejlesztési szolgáltatásokat kínál, stratégiai partnerei vagyunk az IT- és HR-vezetőknek. Ügyfeleink üzleti céljainak megfelelően általában testre szabott, hosszabb távú fejlesztési szolgáltatásokat adunk.

Ismerek olyan képzési intézményt, ahol a szakképzési támogatás kiesése miatt 30%-kal csökkentették idei bevételi tervüket. A magam részéről kevésbé vagyok szkeptikus. Jellemzően olyan cégekkel dolgozunk, amelyek komplex fejlesztési stratégia mentén működnek, ott nem merülhet fel, hogy fél év vagy egy év kimaradjon a fejlesztési folyamatból, hiszen a versenyszféra nem tűr üresjáratokat.”

Hatékonyság minden oldalon

A Számalkban komoly változások zajlottak a tavalyi év második felében, amely mellett nem lehet szó nélkül elmenni: „Megújult csapatunk jelenleg is dolgozik a Számalk Továbbképzés eddigieknél átláthatóbban működő, komoly stratégiai kapcsolatokat és

közösséget építő szervezetté alakításán. Természetesen ügyelünk hagyományos értékeink megőrzésére is: etikusan működő, megbízható és magas szakmai színvonalat képviselő piacvezető képzési intézményként már két generáció óta meghatározó és megbízható szereplői vagyunk a hazai felnőttképzésnek – mondta Izsó Gábor, aki optimistán tekint a jövőbe: 2012-re megújult csapattal, bővített szakembergárdával és olyan stratégiai képzési megoldásokkal készültünk, amelyek az eddigieknél hatékonyabban támogatják ügyfeleink számára kitűzött céljaik elérését. Még az eddigieknél is nagyobb hangsúlyt fektetünk arra, hogy képzési megoldásaink kimutatható üzleti hasznot, illetve mérhető költségcsökkenést jelentsenek ügyfeleink számára rövidtávon is.”

Arra a kérdésre, hogy milyen képzési formák, tanfolyamok lesznek a legnépszerűbbek, a Számalk továbbképzési üzletág vezetője elmondta: „Ha fejlesztésről volt szó, ügyfeleink korábban kizárólag tantermi képzésekben gondolkodtak. A Számalk is ezeknek köszönheti, hogy vezető márkanév lett a hazai képzési piacon. A XXI. század új üzleti igényekkel jelentkezett, amelyeknek sok esetben jobban megfelelnek az új képzési formák, például az e-learning, blended learning és a személyre szabott fejlesztések. A recesszió ismét változást hozott, a tantermi képzések tovább rövidültek, eldobtuk a konzervképzéseket, testre szabottabbak, célzottabbak lettek oktatásaink. A Számalk az IT-, készségfejlesztő és szakmaspecifikus tréningek terén egyaránt az ügyfél egyéni üzleti céljaira kihegyezett képzésekben meghatározó tényezője e piacnak. Ez persze egészen más jellegű tevékenység, mint a konzervképzések megtartása: sokkal több előkészítő, konzultatív munkát kíván, hogy a tartalom valóban hatékony és tartós tudástranszfert biztosítson. Egyre több cég választja a képzéseket követő utánkötő workshopokat és coachingot is, hogy a tanultak minél hatékonyabban épüljenek be a napi gyakorlatba.”

Egyet biztosan megtudtunk: a „konzerv” kommunikációs, időgazdálkodási és konfliktuskezelő tréning már a múlté. Egy időben a videós gyakorlatok és az outdoor elemek, illetve a csapatépítés voltak a divatos kulcsszavak. Ma ennél többre van szükség: stratégiai fejlesztési partnerként a cégvezetővel vagy az egyes ágazatok vezetőivel felmérni az üzleti igényeket, megismerni a cég stratégiáját, piaci helyzetét, a csapat összetételét, dinamikáját. A HR-rel együtt felmérni a kompetenciaigényt és a szükséges fejlesztési területeket. „Szakmai stábunk többnapos helyszíni beszélgetések, interjúk alapján állítja össze a cég stratégiai terveit leghatékonyabban támogató képzési megoldást, amely jellemzően nem képzési esemény, inkább folyamat. Ennek része a felmérés, helyzetelemzés, közös tervezés, a gyakorlatorientált képzés, valamint az egyéni tanulást és gyakorlati alkalmazást támogató virtuális közösségi megoldások, valamint a workshopok és coaching.”

Megeri a pénzét

Izsó Gábor szerint ilyen szintű együttműködésnél természetes, hogy folyamatos a szakmai kapcsolat az ügyfelekkel, hiszen ezek a képzési megoldások már rövid távon is mérhető hatékonyságnövekedést, illetve profitot jelentenek számukra. És ha mindehhez nem áll rendelkezésre szakképzési hozzájárulás? „Ügyfeleinknek kézzelfogható előnyük származik abból, hogy mi képezzük szakembereiket, így természetes, hogy a jövőben saját maguk számára finanszírozzák, ha nincs egyéb forrás. Egyszerűen, mert megeri. Természetesen 2012-ben felértékelődik majd minden pályázati lehetőség is.”

Forrás: <http://computerworld.hu/megeri-a-cegeknek-a-kepzes-20120120.html>