PuntoSicuro

ARTICOLO DI PUNTOSICURO

Anno 19 - numero 4078 di mercoledì 13 settembre 2017

# Le mie esigenze come formatore? Rete e marketing

***Un settore sempre più frammentato richiede nuovi strumenti per continuare a fornire servizi adeguati ai propri clienti.***

In passato ho già voluto condividere con voi la mia lunga esperienza di consulente in ambito di sicurezza e salute dei lavoratori, analizzando come il cambiamento delle esigenze dei miei clienti abbia modificato le mie necessità in termini gestionali e organizzativi.

Oggi torno sull'argomento soffermandomi sul tema della formazione: un'attività che rappresenta un'importante fonte di fatturato per me e i miei collaboratori.

L'entrata in vigore degli Accordi Stato Regioni del 2011 e 2012 aveva creato un mercato di grandi dimensioni e relativamente facile da approcciare: ogni azienda doveva adeguarsi e farlo entro scadenze uniformi, rendendo agevole l'organizzazione di corsi interaziendali.

Adesso che tali norme sono andate a regime, la necessità di nuovi corsi di formazione si intreccia con le scadenze di quelli precedentemente erogati, creando una frammentazione delle esigenze e una conseguente difficoltà organizzativa.

**Affinché la formazione possa continuare a rappresentare una fonte di guadagno, diventa indispensabile sfruttare al massimo ogni opportunità per organizzare nuovi corsi e ottimizzare l'occupazione delle aule.**

Il sistema gestionale che utilizzo offre strumenti estramamente utili in tal senso.

- Il monitoraggio delle scadenze consente di personalizzare l'orizzonte temporale analizzato, permettendo di **pianificare al meglio le date dei corsi**
- La possibilità di condivisone con i clienti mi consente di **essere avvisato in tempo reale di nuove assunzioni e cambi di mansione**, proponendo i necessari corsi in modo immediato
- L'integrazione con le parte dedicata alla sicurezza mi permette di **profilare i clienti occasionali**, sfruttando ulteriori opportunità di fatturato

Malgrado questo mi capita ancora di dover far aspettare clienti con corsi scaduti in quanto il numero dei discenti non è sufficiente a coprire i costi di organizzazione. Un duplice danno: mancato fatturato e insoddisfazione dell'azienda richiedente.

Ho trovato la soluzione a questo problema in 2 parole: **rete e marketing**.

Chiedo ai colleghi o all'ente con cui collaboro di condividere i clienti per superare il numero minimo di allievi per il corso.

Se questo non basta (mi è successo, ad esempio, per un corso art. 97 comma 3-ter per capocantiere e preposto di impresa affidataria), devo poter disporre di uno strumento in grado di far arrivare le mie necessità al di là delle conoscenze dirette, in modo da ampliare la **rete di collaborazione** in base ai miei bisogni.

Laddove poi la rete non fosse sufficiente entrano in gioco **marketing e produzione**.

Io, però, faccio il consulente e non il pubblicitario: promuovere un corso per incrementare i propri clienti deve essere poco costoso in termini economici e, soprattutto, di tempo.

**Il mese scorso ho iniziato ad utilizzare Bacheca Sicurezza, un progetto a cui ho contribuito in prima persona, e ho trovato il mio sistema di collaborazione e promozione ideale.**

Si tratta di una vetrina verso le aziende e di un luogo di incontro e scambio tra formatori e professionisti della sicurezza.

Con Bacheca Sicurezza posso **pubblicizzare gratuitamente i miei corsi,** vederli pubblicati sui principali **social network** e **condividerli con altri formatori** per realizzare collaborazioni che, da solo, non sarei mai riuscito a concretizzare.

Il **sistema di iscrizione** online mi mette in contatto con il potenzionale cliente e l'integrazione con il gestionale AimSafe rende semplice ed immediata la gestione dei dati e l'emissione dei certificati.

Iscrivetevi e provate gratuitamente qu esto sistema. Se lo troverete utile e funzionale, potremmo collaborare migliorando i servizi offerti ai nostri clienti e ottimizzando la partecipazione ai corsi.

Fabio Rosito

---

**www.puntosicuro.it**