

## **Formazione nelle PMI: intermediari di competenza, ponte tra PMI e formazione. post 3**

### **Formazione nelle PMI: gli intermediari di competenze**

Proseguo proponendovi altre idee interessanti tratti da "**Formazione nelle PMI: principali sfide**" redatto dalla direzione generale per l'Occupazione, gli affari sociali e l'inclusione della Commissione europea. Il tema è facile da comprendere sin dal titolo: Formazione PMI. Avevate dubbi?

Leggendo il testo, un'altra idea che ho trovato interessante viene dall'Inghilterra dove è stato attivato un sito governativo, [traintogain.gov.uk](http://traintogain.gov.uk), (purtroppo inaccessibile senza credenziali) che cerca soluzioni semplici per le piccole aziende attraverso la figura degli "**intermediari di competenza**": esperti in Formazione PMI che sanno offrire indicazioni su opportunità e risorse formative. E detta così già la Formazione PMI assume un'altra dimensione!

Questi eseguono inizialmente un lavoro tutto sommato standard : dapprima valutano le esigenze formative, quindi aiutano ad accedere alla formazione. La novità sta nella semplicità delle soluzioni formative proposte e nello sforzo fatto per individuare una soluzione adatta alla Formazione PMI, ai suoi lavoratori, ai loro ritmi ed alla loro disponibilità .

Viene riportato l'esempio di una piccola azienda di taxi: novanta affiliati e dieci dipendenti. Le esigenze sono abbastanza intuibili: problematiche relative al trasporto di bambini, gestione delle emergenze, salute e sicurezza, servizio al cliente e guida sicura.

Il secondo passo è stato individuare un ente di formazione particolarmente "flessibile" (cosa si intenda realmente per "flessibile" resta un po' oscuro), che ha realizzato dei manuali per gli autisti (spero abbastanza discorsivi e divertenti :-)) da leggere durante l'attesa dei clienti: in Italia, sarebbe una rivoluzione per la Formazione PMI!

In effetti una soluzione elegante che tiene conto dello specifico dei destinatari, sfrutta i tempi morti dando loro valore.

Una soluzione che probabilmente una piccolissima azienda non sarebbe stata in grado di ideare e avrebbe potuto individuare un ente di formazione in grado di realizzarla solo con molta difficoltà.

Una ulteriore considerazione si può fare comparando le soluzioni attualmente adottate in Italia con quella qui esposta. Un difetto evidente del modello della formazione finanziata è quello di aumentare la distanza tra fornitore e cliente. Le complicate e iper burocratiche procedure di finanziamento vedono vincenti le grandi società con forti apparati burocratici: Società di lavoro iterinale, grandi enti datoriali, associazioni. I fornitori sono nella maggior parte dei casi formatori freelance.

Per la mia esperienza la Società che intermedia, salvo lodevolissime eccezioni, ha poco interesse ad approfondire le tematiche che vanno al di là di quelle strettamente necessarie ad ottenere il finanziamento. Il formatore deve quindi elaborare il progetto senza avere informazioni rilevanti sul cliente. Anche quando fosse in grado di elaborare una strategia formativa adatta al cliente, il nostro freelance scopre quello che avrebbe potuto fare solo quando il primo corso è concluso. Esattamente il contrario di quanto accade con questo progetto.

Leggi anche: il [primo](#) e il [secondo](#) post sulla Formazione nelle PMI

[Per restare aggiornato sulle novità e ricevere la nostra newsletter clicca qui](#)

[Vuoi n corso o del coaching di formazione formatori? Scrivici](#)