

Zielgruppenorientierte Portale für Bildungsmanagement

Schlagkräftiges Bildungsmanagement wird unterstützt von den zielgruppenoptimierten TCmanager-Portalen für Management, Trainer, Fachhändler und Mitarbeiter. Automatisierte Funktionen verschlanken Prozesse und integrieren zentrale Schlüsselpositionen, insbesondere Führungskräfte und Externe. Auch Geschäftsmodelle wie Seminarlogistik werden durch Portallösungen fokussiert unterstützt. Die individuellen Portaleigenschaften werden aufwandsarm im TCmanager gepflegt und dienen bei Aufruf jedes Portals zur Konfiguration der gewünschten Webanwendung.

Trainingsverantwortliche mit umfangreichem Kursportfolio mit anspruchsvollen Bildungszielen müssen individuelle Trainingskataloge mit schlanken Buchungsprozessen anbieten. TCmanager-Portale ermöglichen die Pflege unterschiedlich darzustellender Informationen in nur einer Anwendung. Unterschiedliche AGBs, Konditionen und automatisierte Korrespondenz werden individuell ausgeliefert.

Die angepasste Navigation verkürzt Suchzeiten und reduziert die benötigte Rechnerleistung. Sämtliche, parallel laufenden Portaloptionen werden mit unterschiedlicher Zugriffs- und Präsentationsfunktionalität aus einer einzigen Datenbank - ggf erweitert um CMS-Systeme zur Portfoliodarstellung - versorgt, was einen wirtschaftlichen Wartungsaufwand bedeutet.

Portale für Mitarbeiter

Klassische Lernportale für Mitarbeiter kennt heute jeder. Im Intranet über einen Katalog Schulungen zu buchen und WBTs zu starten, ist ein allgemeiner Standard. Mitarbeiter sehen ihre Bildungshistorie, ihre Qualifikationsziele und -defizite, buchen und stornieren Kurse und laden Zertifikate und Dokumente herunter. Das Anstoßen von Genehmigungsprozessen sowie kursindividueller Feedbackbögen zur Qualitätssicherung sind weitere Möglichkeiten, um Mitarbeiter aktiv in Bildungsprozesse einzubinden und zeitgleich das Trainingszentrum zu entlasten.

Führungskräfte: Genehmigungsworkflow und Bildungscontrolling

Führungskräfte in den Prozess der Personalentwicklung zu integrieren, ist ein Erfolgsfaktor. Obligatorische Genehmigungsprozesse werden durch die Kursbuchung eines Mitarbeiters angestoßen („Offene Buchungskultur“) und dann per Mail oder Hinweis im persönlichen Portalbereich der Führungskraft bearbeitet. Ein Klick oder ein Häkchen reicht meist aus, liefert aber dem Bildungscontrolling oft zu wenig Information. Im Portal kann die Führungskraft auch seine Erwartung an den Zweck des Trainings dokumentieren. Über Reportingfunktionen können Führungskräfte und Trainingsverantwortliche Status und Fortschritt ihrer Bildungskampagnen begleiten und steuern. Nach der Schulungseinheit könnten die Führungskraft und Teilnehmer per Klick die

eigenen Aussagen bestätigen oder die Gründe dokumentieren, warum der Praxistransfer (nicht) erfolgen konnte und weitere Unterstützung anfordern. Dies kann zur einfacheren Auswertung mit Auswahlfeldern und/oder anonymisiert erfolgen, liefert aber in jedem Fall dem Bildungscontrolling Hinweise für künftige Maßnahmen, bei denen mehrere Trainings im Zusammenhang beurteilt werden.

Trainer: Einsatzplanung und Ergebnismittelungen

Im myTCmanager-Kalender sehen Trainer minutengenau ihre künftigen Einsatztermine und können selbstständig ihre Urlaubs-, Sperr- und Reisezeiten pflegen. Des Weiteren werden auch Detailinformationen zu Kurs, Equipment und Teilnehmern zur Verfügung gestellt. Anwesenheitslisten stehen zum Download bereit und können nach der Unterschrift wieder hochgeladen werden. Feedbackbögen ermöglichen dem Trainer, seinen Eindruck zu Kursverlauf und Raum zu dokumentieren.



▲ **Kraftvolle Software für die Organisation Ihrer professionellen Bildungsprojekte - TCmanager.**

▲ **Mit den Trainingsportalen des TCmanager können zielgruppengerecht nur die Informationen und Funktionen angeboten werden, die von der entsprechenden Zielgruppe benötigt werden.**

Zusätzlich bestätigt der Trainer separat die Anwesenheit der Teilnehmer und die erlangte Qualifikationen. Nach der Veranstaltung signalisiert der Trainer das Kursende. Dadurch werden z.B. sofort Verrechnungsprozesse angestoßen, Serviceberechtigungen vergeben und Zertifikate erstellt.

Seminarlogistik – Managed Training Services

Wenn die Geschäftsstrategie eine Konzentration auf Kernkompetenzen vorsieht, oder im Rahmen eines internationalen Produktrollouts Spitzen im Trainingsgeschehen zu bewältigen sind, wird die Trainingsdurchführung mitunter an Dienstleister delegiert. Zielgruppe, Inhalte, Methodik, Medien und Didaktik werden etwa in der Automobilindustrie vom Auftraggeber vorgegeben.

Der Dienstleister, oft eine spezialisierte Akademie stellt den Zielgruppen (Fachhändler, Servicetechnikern etc.) den Trainingskatalog zur Verfügung und kümmert sich um Korrespondenz, Training und Zertifizierung der Teilnehmer. Dabei wird das Corporate Design des Auftraggebers verwendet. Dass es sich bei der verantwortlichen Akademie um ein Fremdenunternehmen handelt, ist mitunter nur an der URL erkennbar.

Der Auftraggeber (und Eigentümer der Datenbank) hat einen webbasierten Zugang zum TCmanager-Auswertungstool und bekommt regelmäßig automatisch generierte Reports zugeschickt. Status und Entwicklungen der Bildungskampagnen werden so zeitnah begleitet. So sind auch kurzfristig korrigierende Eingriffe möglich.

Fachhändler:

Pflege regionaler, produktorientierter Kompetenzen

Fachhändler müssen im Rahmen von Partnerprogrammen ihre Mitarbeiter regelmäßig zu passenden Produkt- und Know-how-Schulungen des Herstellers anmelden, um ihren Fachhändlerstatus zu behalten. In diesen oft rein gewerblich orientierten Betrieben verfügt nicht jeder Mitarbeiter über einen eigenen PC-Zugang am Arbeitsplatz, so dass die Anmeldung nicht über ein klassisches Lernportal für Mitarbeiter erfolgen kann.

Der TCmanager-Fachhändlerzugang entlastet das Schulungszentrum des Herstellers dadurch, dass Registrierungsprozesse von einer berechtigten Person des Fachhändlerbetriebs, z. B. Geschäftsführer, Werkstatteleiter etc. vorgenommen werden können, wobei Verfügbarkeiten etwa durch Einsatz- und Präsenzverpflichtungen berücksichtigt werden. Besonders bei größeren Partnerbetrieben müsste sonst zusätzlich deren Personalfuktuation und Ausbildungsstruktur vom Trainingszentrum gepflegt werden. Selbstverständlich stehen auch hier Auswertungen und Übersichten über absolvierte und noch anstehende Trainings zur Verfügung.

Zielgruppenerkennung

Trainingsportale werden zumeist nicht als separate Websites genutzt, sondern an gut durchdachter Stelle in umfassenderen Websites positioniert, so dass sie z.B. nach Konfiguration von Anlagen oder in übergreifenden Projekten den Interessenten sofort das passende Schulungsangebot präsentieren. Die Zielgruppe des Portals lässt sich aus der URL ableiten, über die die Interessenten im Portal ankommen („Einstiegs“-URL). Dafür kann dann auch schon neben den zielgruppenorientierten Katalogen die Menge der im Portal anwählbaren Sprachen sowie eine voreingestellte Sprache angegeben werden.

Neben der „Einstiegs“-URL wird das Login zu einer weiteren präzisen Zielgruppenerkennung genutzt: Die Such- und Buchungsprozesse werden schlank, schnell und präzise ausgespielt. Firmeninterne Teilnehmer bestellen z. B. zu anderen Konditionen als Externe und werden mit den korrekten Datenschutzerklärung, AGBs oder Bestellhinweisen versorgt.

Portaleinsatz:

vergleichbare Ergebnisse auf unterschiedlichen Wegen

Der Einsatz von individuellen Portalen führt zu inhaltlich homogenen und reproduzierbaren Schulungsveranstaltungen. Teilnehmer unterschiedlicher Zielgruppen, die aus unterschiedlichen Katalogen gebucht haben, werden ohne Mehraufwand in der gleichen Infrastruktur geschult und erhalten vergleichbare Qualifikationen.

KONTAKT

SoftDeCC Software GmbH

Ansprechpartner:
Susanne Ziegler
Vertrieb / Kundenbetreuung

Kapuzinerstr. 9 C
D-80337 München
Tel: +49 (0) 89 / 89 06 78 30
Fax: +49 (0) 89 / 89 06 78 33

s.ziegler@softdecc.com
www.softdecc.com