

Trauma Kit

Wedding Videos Toronto

NEWS CRAWLER

SEGNALATO DA energ-etico.com

Gratuita Directory Subito

BROWSER SHOTS

careerJET

Seguici su

twitter

facebook

IM-Impresa Mia

Login

Effettua il login al sito per accedere a tutte le notizie non in abbonamento.

Nome utente

Password

☐ Ricordami

Accesso

Dimenticate le credenziali?

Preventivi Fotovoltaici

Risparmia il 70%.Preventivi Gratis. Il fotovoltaico ai prezzi migliori!

Preventivi-Impianto-Fv

Scegli Tui

Menu principale

Home

Chi siamo

Credits

Contatti

Mappa del sito

Link

Lavori parlamentari

Dal Senato

Dalla Camera

Corsi Master Stage

Corsi, master e stage

Convegni

Bandi

Bandi

Documenti

Offerte di lavoro

Home → [Dalla home page](#) → TECH-Formazione a distanza: ce la spiega Pucci di Teleskill

TECH-Formazione a distanza: ce la spiega Pucci di Teleskill

Tweet me!

[Dalla home page](#)

Che servizi offrite e chi sono i vostri clienti?

Oggi, la formazione a distanza è una leva strategica nella competizione tra le aziende e per la crescita personale e professionale delle persone. Uno strumento che produce valore e realizza concreti risparmi. E migliorare il profilo delle competenze, utilizzando strumenti di e-learning, è oggi un'esigenza sentita soprattutto a livello personale ed è per questo che si stima che entro il 2015 negli Stati Uniti il mercato dell'e-learning raggiungerà i 50 miliardi di dollari, nell'Europa orientale la formazione a distanza crescerà del 24%, in Asia del 30% e in Africa del 18%).

E in Italia? Lo chiediamo a Emanuele Pucci, ad di Teleskill, che propone un e-learning più sociale, più condiviso, più autonomo e non solo formazione a distanza e corsi.

In Italia i trend sono abbastanza allineati con quelli del mercato mondiale. In Teleskill ci occupiamo di FAD – formazione a distanza ormai da diversi anni e abbiamo clienti prestigiosi di ogni comparto: formazione manageriale, università, Web Accademy, settore farmaceutico e anche enti e istituzioni. Proprio da questa nostra specifica esperienza e dal dna Teleskill, che è sempre spinto a andare oltre "l'esistente" è nata l'idea di creare [Teleskill e-learning 2.0](#). Consideriamo questo prodotto un reale vantaggio per la formazione a distanza. È incredibilmente semplice da usare e trasforma in cultura aziendale anche una semplice chiacchierata tra colleghi su una best practice. Naturalmente possiede, ai livelli più avanzati, tutto quello che si richiede a un prodotto e-learning: si possono costruire percorsi di formazione, tracciare il livello di conoscenza degli utenti, aggiornare il catalogo on line, proporre offerte on demand, calendarizzare corsi e appuntamenti.

Teleskill produce e realizza servizi innovativi di e-learning e comunicazione audiovisiva interattiva via web nei più diversi settori e sviluppa costantemente soluzioni originali per creare valore aggiunto nelle imprese. I nostri clienti sono aziende, enti, istituzioni che operano nei campi più diversi. Sia che abbiano un'impronta commerciale, sia che propongano formazione o altri servizi, c'è sicuramente una soluzione Teleskill che può semplificare, rendere più proficua l'attività quotidiana e favorirli nel raggiungimento dei loro obiettivi.

In cosa consiste l'offerta di [Teleskill e-learning 2.0](#)? E come può aiutare professionisti e imprese, soprattutto micro e piccole? Inoltre, consente di risparmiare sui costi di gestione?

Il target a cui si rivolge questo nuovo prodotto è davvero molto vasto. Può riguardare Pmi con reti vendita diffuse sul territorio e che necessitano di formarle o aggiornarle o imprese con cultura del "fare" specifiche come installatori, artigiani, manutentori.

L'aiuto che può dare a imprese o Pmi è immenso. Naturalmente stiamo parlando di realtà che necessitano in qualche modo di apprendere o condividere aggiornamenti. Si pensi ad esempio a una riunione con la rete vendita decisiva per il lancio di un nuovo prodotto. Non occorre più chiamare i venditori in sede, con costi di trasporto, ore lavoro, eccetera, ma si può organizzare una video conferenza in cui mostrare, condividere, modificare insieme file di ogni tipo e anche filmati. Questo meeting virtuale può essere registrato ed usufruito dai venditori quando occorre perché viene inserito nella piattaforma. Questo significa che un imprenditore di qualsiasi settore può produrre i suoi contenuti in materia del tutto autonoma, decidendo in base alle sue esigenze e al suo tipo di pubblico e scegliere il formato finale senza l'ausilio di terzi. E anche che può tracciare insieme la formazione asincrona (registrata), quella degli LMS, con quella sincrona dei partecipanti "on line e in tempo reale" all'evento formativo.

Vantaggi significativi anche per la persona da formare. L'accesso alla piattaforma consentirà a ciascun utente di seguire il proprio percorso formativo composto da attività on-demand (moduli formativi multimediali, risorse di approfondimento, test di ingresso/uscita/gradimento) e attività di aula virtuale interattiva via web in diretta. Ma anche di visualizzare la propria scheda formativa in cui viene riportato il progresso delle attività formative seguite. Inoltre potrà accedere a eventuali risorse di approfondimento messe a disposizione degli utenti e utilizzare i principali strumenti di social network quali: forum, comunità di pratica, blog, etc.

Ricordo anche che [Teleskill E-learning 2.0](#) è totalmente web based. Non necessita quindi di installazione e non occorrono competenze specifiche. Ovviamente è garantito il funzionamento anche da applicativi Mobili (ipad, etc.)

Perché trasforma la cultura aziendale?

Non è proprio esatto dire che trasforma la cultura aziendale. Di certo la valorizza, la rende patrimonio aziendale perché la organizza e la sistemizza per la migliore fruizione di tutti. Significa condividere un grande patrimonio di "segreti" aziendali specifici per ogni realtà che sono poi alla base dell'eccellenza italiana. E qui mi viene in mente "segreti" aziendali specifici per ogni realtà che sono poi alla base dell'eccellenza italiana. E qui mi viene in mente Wikipedia. Ed è per questo che lo abbiamo definito Teleskill WIKI-Experience. Condividere la propria esperienza a vantaggio della mia comunità di persone.

Una curiosità, serve formare un addetto all'interno dell'azienda come vostra interfaccia?

Absolutamente no. Non occorrono competenze specifiche se non quelle che più o meno tutti hanno quando aggiornano o chattano su un social network. Non occorrono computer sofisticati. Come per ogni soluzione di cui è proprietaria, Teleskill ha aggiunto una cura particolare all'accessibilità delle funzioni del portale, estendendole alla più ampia utenza possibile, garantendo la fruibilità di tutti i servizi on-demand con un qualunque web browser e da qualunque dispositivo, incluso gli smartphone e i tablet. In più il nostro servizio di assistenza è disponibile in qualunque momento della giornata per fornire – in tempo reale – piccoli o grandi soluzioni. Crediamo molto sul fatto che l'utente, quando accede alle nostre piattaforme, deve essere concentrato maggiormente sul motivo per cui si è connesso (formarsi, aggiornarsi, comunicare), piuttosto che comprendere il funzionamento dell'applicativo. Quindi l'obbligo è sempre sviluppare software con un layout user-friendly.

Teleskill è sicuramente un'azienda giovane e innovativa e lei è un giovane imprenditore: che consigli darebbe a un neoimprenditore per superare le difficoltà iniziali?

Di cambiare mestiere...! A parte gli scherzi, il mio consiglio è di definire molto bene il proprio obiettivo. Con chiarezza, con costanza, meticolosità. Non può essere qualcosa di generico, come ad esempio: "voglio avere successo", ma deve essere precisato, circostanziato, misurabile.

Una volta identificato questo obiettivo, occorre una efficiente strategia per raggiungerlo. Anche su questo bisogna impiegare giorni e mesi di lavoro: "non c'è niente di peggio di una grande spinta in una direzione sbagliata". Quindi obiettivi chiari e raggiungibili, almeno all'inizio, e dotarsi di collaboratori più bravi di te, (di se stessi, intendo).

Secondo lei quanto conta l'innovazione per la competitività e, quindi, per il business aziendale?

L'innovazione conta moltissimo. È una leva strategica. Può cambiare radicalmente il modo di un'impresa di stare sul mercato. Tanto per fare un esempio, può cambiame la percezione, il costo del prodotto, il costo del lavoro, il costo di imbrigliato in logiche antiche. Come spesso ripeto: "non si può resistere al cambiamento". Si può accoglierlo però e trarne vantaggio.

Emanuele Pucci è un giovane imprenditore, laureato in Economia e Commercio. Ha conseguito master e specializzazioni in Qualità Aziendale, Controllo & Finanza, Formazione ed è dottore commercialista, iscritto all'albo. Dal 2007 ricopre la carica di CEO in Teleskill, società con sedi a Roma, Milano e Londra, un'azienda che oggi collabora con clienti di ogni dimensione in Italia e nel mondo. Il fatturato di Teleskill è in crescita costante, così come il numero dei suoi brevetti esclusivi che spaziano dall'aggiornamento professionale alla formazione a distanza, dalla comunicazione ai servizi di assistenza post vendita. Emanuele Pucci crede nella comunicazione e nella condivisione del sapere ed è impegnato anche socialmente come presidente del Rotary Club Roma "Leonardo Da Vinci". Il suo motto: "Nihil difficile volenti" è un chiaro messaggio di determinazione e volontà di affrontare le sfide sempre più complesse e le opportunità meravigliose che oggi internet offre a persone e società.

Teleskill, società con sedi a Roma, Milano e Londra, è un'azienda che oggi collabora con realtà di ogni dimensione in Italia e nel mondo. Produce servizi innovativi di e-learning e comunicazione audiovisiva interattiva via web nei più diversi settori e sviluppa costantemente soluzioni originali per creare valore aggiunto nelle imprese.