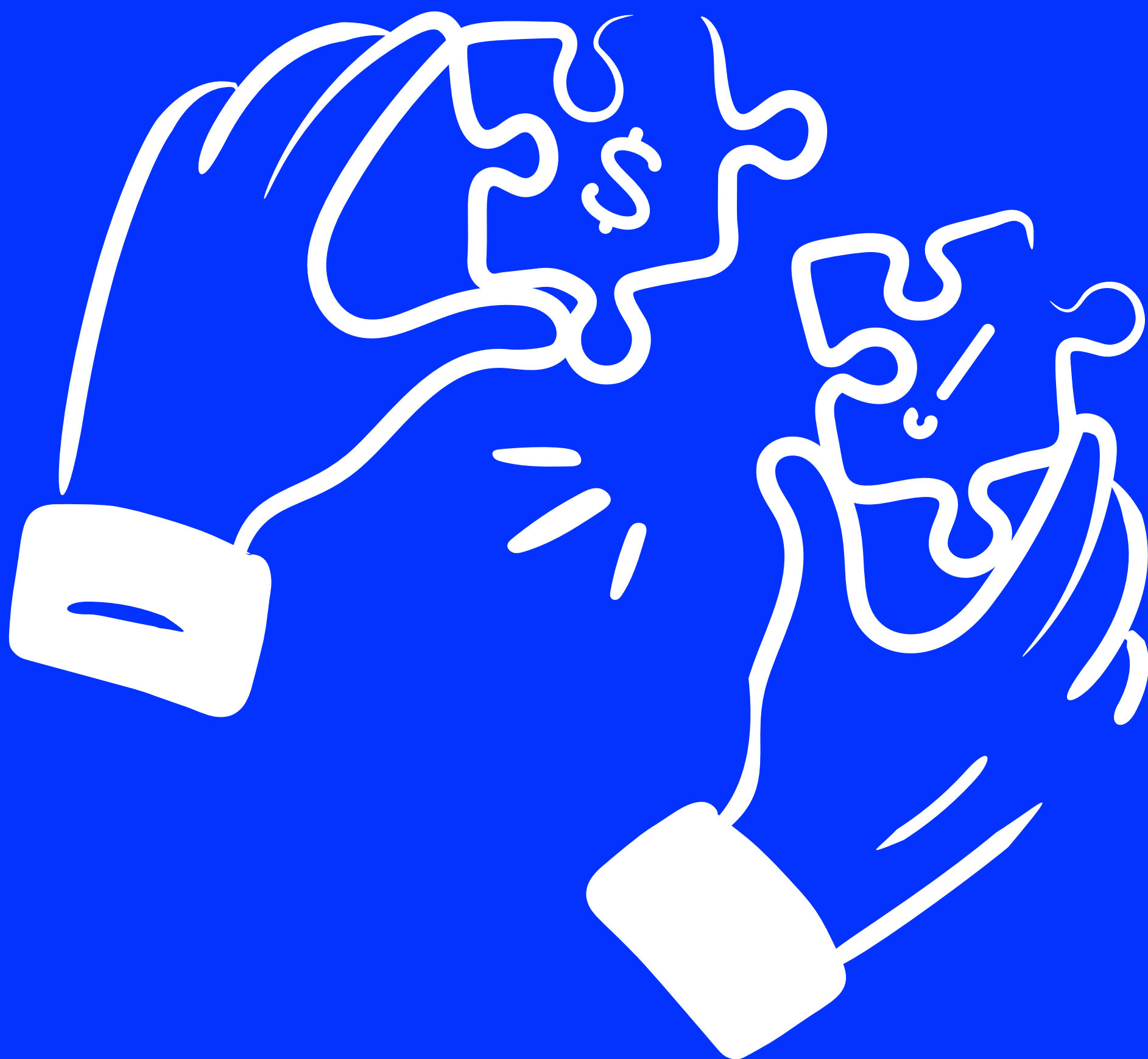


FIREMNÍ VZDĚLÁVÁNÍ NEFUNGUJE!



10

mýtů, předsudků
a omylů,
které vás stojí čas,
peníze
a nejlepší lidi.



1. **Vzdělávání je benefit.**
2. **Jednodenní školení stačí.**
3. **Když si o to zaměstnanci řekli, tak to potřebují.**
4. **Cena kurzu je nejdůležitější.**
5. **Stačí, když se zeptáme, jestli se jim to líbilo.**
6. **HR to zařídí, to je jejich práce.**
7. **Malá/střední firma nepotřebuje L&D strategii.**
8. **Když je proškolíme, odejdou ke konkurenci.**
9. **Katalogové kurzy ušetří čas a peníze.**
10. **Jenom prezenční vzdělávání funguje.**

Máte pocit, že vzdělávání je ztráta času a čistě nákladová položka?

Máte pravdu.

Jenže chyba není ve vzdělávání. Chyba je ve špatném přístupu. Většina trhu dodává pouze iluzi rozvoje, ne změnu chování a zisk. Dodává náplast na bolavou nohu, místo aby diagnostikovala zlomeninu. Proto se veškeré znalosti vytratí hned po návratu z kurzu.

My víme, že chcete víc. Chcete, aby peníze investované do rozvoje:

- Přímo ovlivnily váš obrát a marže.
- Zlepšily výkon klíčových lidí a týmů.
- Pomohly udržet vaše talenty.

Tato příručka je psána pro vás - pro majitele, CEO a HR malých a středních firem.

Otevřeně, bez zbytečného HR a L&D žargonu.

Odhalíme 10 nejčastějších mýtů a ukážeme vám, jak na strategickou L&D (Learning&Development) investici s měřitelným ROI.

Mýtus, omyl, předsudek

1. **Vzdělávání je jen drahý benefit pro zaměstnance.**

Mnoho majitelů, CEO a HR vnímá školení jako benefit – něco, co se hodí do inzerátu při náboru a co je hezké nabídnout.

Je to odměna za práci nebo jen „něco navíc“.

Jaká je cena tohoto omylu?

Vzdělávání není benefit, je to strategická investice.

**Cena, kterou za to platíte,
je promarněná příležitost** pro
zvýšení výkonu týmu a dosažení
vašich obchodních cílů.

Investice, která se musí projevit v:

- 1. Měřitelném zlepšení výkonu na konkrétní pozici.**
- 2. Ověřitelném dopadu na byznysové cíle.**

Investice do rozvoje musí být stejně tvrdá a měřitelná jako investice do nového stroje nebo do marketingové kampaně. Přesně to vám v elendee pomůžeme nastavit.

2. • Jednodenní školení změní chování.

Máme problém s komunikací. Pošleme lidi na jednodenní kurz. Dostanou informace, lektor je motivuje, lidé si to odsedí, dostanou certifikát a teď už budou komunikovat lépe. Cíl splněn.

Jaká je cena tohoto omylu?

Vědecké studie (a naše interní zkušenost) ukazují, že 70-90 % informací získaných na izolovaném kurzu se do tří týdnů zapomene, pokud nejsou aktivně implementovány. Váš tým se možná naučí nové techniky, ale vrátí se do starého firemního prostředí a návyky se nezmění. Nestane se vůbec nic.

Zaplatili jste za jeden den v zasedačce a ztratili jeden neodpracovaný den všech "proškolených" zaměstnanců.

Vzdělávání je proces, ne jednorázová aktivita.

Učení je jako pěstování stromu – je to dlouhodobá péče, ne jen zasazení semínka.

V elendee.online pracujeme se vzděláváním jako s dlouhodobým procesem. Kromě samotného vzdělávání se věnujeme i podpoře používání naučeného v praxi (tzv. transferu).

Až když jsou znalosti a dovednosti plně integrovány, a jsou pro ně vytvořeny podmínky, začnou měnit chování a přinášet požadované výsledky.

Fakta:

Jen 4% malých a středních firem v ČR plánují aktivity zajišťující transfer znalostí do praxe.

Průzkum L&D, Firemní vzdělávání 2024

Mýtus, omyl, předsudek

3. Když si o to zaměstnanci řekli, tak to potřebují.

Prodejní tým si stěžuje, že jim trvá dlouho uzavírat smlouvy a požádal o kurz vyjednávání. HR jim kurz objedná. Splnili jste přání týmu, investovali jste do nich, teď už to bude lepší!

Jaká je cena tohoto omylu?

Lidé často žádají o školení, které řeší symptomy, ne příčinu problému. Možná, že pomalé uzavírání smluv není o vyjednávání, ale o neefektivním CRM nebo nekompletním produktovém portfoliu.

Platíte možná za něco, co problém neřeší.

Vzdělávání není lék na každý problém.

Žádný lékař nepředepíše léky, aniž by provedl diagnostiku. V elendee.online také začínáme nejdřív analýzou až pak navrhujeme řešení.

Jak to děláme?

Nejdřív se např. ptáme: Jaký byznysový problém řešíme?, Co se musí změnit?

Analýzou dat z interních procesů a výkonnostních metrik definujeme problém a pak navrhujeme typ rozvoje, který skutečně přinese měřitelný posun.

Fakta:

V 40% firem si zaměstnanci plánují svůj rozvoj samostatně.

Průzkum L&D, Firemní vzdělávání 2024

4. Cena kurzu je nejdůležitější.

Rozpočty jsou napjaté. Vybíráte kurz primárně podle ceny, protože se snažíte „optimalizovat náklady“. Věříte, že ušetřit 10 000 Kč na kurzu je dobrý manažerský tah.

Jaká je cena tohoto omylu?

Největší položkou není cena kurzu. Největší náklad je ztracený čas vašich nejlepších lidí, kteří sedí na nekvalitním, generickém školení a nepracují na klíčových úkolech.

Cena nekvalitního kurzu je obrovská – platíte za to, že nic nezískali a ztratili den práce.

Nekvalitní kurz je drahý, i když je zdarma.

Vzdělávání je investice, která se vám má vyplatit.

Studie Accenture* zjistila, že průměrná návratnost investic do dobrého vzdělávání činila 353 %. Za každý vynaložený dolar se vrátilo 4,53 dolaru.

Jak to děláme v elendee?

- Nepracujeme s dojmy, ale s daty.
- Měříme a analyzujeme prakticky všechno.
- Zaměřujeme se na dosahování byznysových cílů.
- Šetříme náklady online vzděláváním a vzděláváním během práce.
- Používáme ROI metriku, abychom mohli změřit, jak se vám investice do vzdělávání vyplatila.

5. Stačí, když se zeptáme, jestli se jim to líbilo.

Po školení se zeptáte účastníků: „Bylo to dobré? Líbilo se vám to?“ Všichni kývnou, že ano, lektor byl fajn a oběd skvělý. Máte pocit, že se vše povedlo.

Jaká je cena tohoto omylu?

Dotazník spokojenosti měří pouze emoce a kvalitu cateringu, ne změnu chování a dopad na byznys. Může se jim to líbit, ale pokud se po měsíci nic nezmění, nevidíte žádné zlepšení, vaše investice do vzdělávání je čistou ztrátou.

Měříme výsledek, ne dojem.

V elendee.online pracujeme s metrikami Změna chování a Byznysový výsledek.

Místo otázky: Líbilo se vám to? měříme:

- **Jak se mění chování zaměstnanců 3 měsíce po tréninku?**
- **Jaký byl např. nárůst obrátu týmu, který absolvoval rozvojový program?**

Zajímá nás byznysový dopad. Proto to vzděláváním nekončí, monitorujeme a měříme, co se děje po vzdělávání a případně intervenujeme, abychom vaši investici proměnili na jasný profit.

Fakta:

Jen 16% firem hodnotí vzdělávání podle dat (např. nárůst výkonnosti).

Seduo report o firemním vzdělávání 2022

6. HR to zařídí, to je jejich práce.

Jaká je cena tohoto omylu?

Na 300 zaměstnanců připadá průměrně 1,4 HR. Kolik času si myslíte, že může věnovat vzdělávání vedle všech svých dalších povinností v HR?

Interní HR specialisté, přetížení agendou, raději objednájí katalogové řešení. Místo práce s talenty a strategického plánování tráví čas koordinací parkování a stravy účastníků.

Externí L&D* tým je řešení.

**Představte si, že máte najednou
k dispozici kompletní L&D team:
vzdělávací specialista, learning
designer, e-learning specialista,
datový analytik, koordinátor.
Co všechno se dá dosáhnout!**

**elendee.online funguje jako vaše
externí L&D oddělení.
Navíc za bezkonkurenční cenu!**

***Learning & Development/Oddělení vzdělávání**

Fakta:

**Angažovanost HR ve vzdělávání
meziročně klesá.**

Seduo report o firemním vzdělávání 2022

**elendee
.online**

7. Malá/střední firma nepotřebuje L&D strategii.

Co si asi myslíte?

Strategii rozvoje potřebují velké korporace s tisíci zaměstnanci a obrovskými L&D odděleními. My jsme malí, stačí nám reagovat na akutní potřeby.

Jaká je cena tohoto omylu?

Absence strategie je také strategie. A to řízeného chaosu. Firmy bez plánu rozvoje reagují, namísto aby připravovaly svůj tým na budoucnost.

Jak chcete být konkurenceschopní za pět let, když nevíte, jaké dovednosti budete potřebovat?

Malé firmy, které rostou rychle, potřebují strategii nejvíce, aby se nezahltily vlastní neefektivitou.

Rozvoj jako konkurenční výhoda.

Váš úspěch stojí na vašich lidech.

Rozvojová strategie je plán, jak to udělat, aby vaši lidé byli schopni vaše plány realizovat. Tak prosté to je.

elendee.online je navrženo právě pro malé a střední firmy.

Pomůžeme vám vytvořit štíhlou, ale účinnou strategii, která je přímo napojena na vaše byznysové cíle.

Fakta:

Jen 20% malých a středních firem v ČR má funkční L&D strategii.

Průzkum L&D, Firemní vzdělávání 2024

8. Když je proškolíme, odejdou ke konkurenci.

Budete investovat do lidí, a oni vám do roka odejdou i s nově nabytými dovednostmi. Proto je lepší neinvestovat vůbec a ušetřit si tak frustraci.

Jaká je cena tohoto omylu?

Nakonec u vás zůstanou jen ti nepřekolení.

Zaměstnanci neodchází, protože je vzděláváte. Odchází, protože je nevzděláváte a vidí, že firma stagnuje. Vlastně jim říkáte: „Vaše budoucnost pro nás není priorita.“ To je mnohem větší riziko odchodu.

Rozvoj = Loajalita

73% zaměstnanců* v ČR se vzdělávat chce, a považují to za nevyhnutné, pokud se chtějí udržet na pracovním trhu.

V rámci našich služeb elendee.online pro jednotlivé role připravujeme rozvojové plány. Zaměstnanci tak ví, jaké jsou možnosti jejich rozvoje a že je o ně pečováno. Na nezaplacení!

* Seduo report o firemním vzdělávání
2022

9. Katalogové kurzy ušetří čas a peníze.

Potřebujete prodejní dovednosti? Otevřete katalog, vyberete kurz „Prodejní dovednosti“, zaplatíte a hotovo. Rychlé, levné, vyzkoušené.

Jaká je cena tohoto omylu?

Katalogové, generické kurzy jsou odtržené od potřeb vaší firmy. Řeší hypotetické problémy, ne vaše specifické procesy, produkty a firemní kulturu. Váš tým se naučí skvělou techniku, ale zjistí, že ji nemůže aplikovat na váš prodejní systém. Vyplatí se to? Určitě ne.

Všechno na míru

Jsme vaše externí L&D, proto všechno, co navrhujeme a realizujeme je šité na míru pro vás:

- Vzdělávací obsah je specifický pro vaše lidi, produkty a služby.
- Propojení na vaší praxi.
- Aktivita založené na reálných situacích.
- Personalizovaný a individuální přístup.

“Na míru” pro maximální efekt.

10. Prezenční vzdělávání je jediné, co funguje.

Věříte, že k opravdové změně dojde jen tehdy, když se celý tým sejde v jedné místnosti na celý den. Online řešení považujete za „levnější náhradu“, která nikdy nemůže nahradit „živou interakci“ s lektorem.

Jaká je cena tohoto omylu?

Tento přístup vytváří obrovskou časovou a logistickou zátěž. Musíte uvolnit celý tým, ztratíte dva dny práce (den na školení, den dohánění zameškaného), a to vše pro informační školení, které se dalo udělat efektivněji. Prezenční školení je neflexibilní a zbytečně drahé, pokud se používá na špatný typ obsahu.

Flexibilita a rychlost je konkurenční výhoda.

**elendee.online nabízí online platformu
a mobilní aplikaci.**

- Online vzdělávání je tak k dispozici kdykoliv, kdekoliv.
- Onboarding nového zaměstnance může proběhnout ještě před jeho nástupem.
- Čas, který se ušetří, můžeme věnovat podpůrným aktivitám.
- Ale pokud bude efektivnější udělat to prezenčně, uděláme to.

Nejde o formu, jde o výsledek.

Fakta:

79% firem hodnotí online vzdělávání pozitivně.

Seduo report o firemním vzdělávání 2022

Co nabízíme?

Naše tři flexibilní řešení pro vaši firmu:

.basic

Zákonné kurzy, onboarding a něco navíc.
Nevyhnutný základ pro vaše firemní
vzdělávání.

.complex

Komplexní řešení a služby L&D týmu.
Analýza a rozvojové plány. Firemní
vzdělávání pro váš byznys úspěch.

.boost

Řešení pro rozvoj výkonností týmů.

Promluvme si o tom

elendee
.online

**"Už žádné další nesmyslné
a zbytečné školení, postaráme
se o to aby každá rozvojová
aktivita měla měřitelný dopad
na váš business."**



Brano Frk
elendee.online

**Domluvte si demo a konzultaci.
Rádi vám naše řešení předvedeme.**

Chci demo

elendee
.online

<http://elendee.online>

Na vašem rozvoji záleží.