ARTICOLO DI ELEARNINGNEWS

Year 2 - number 51 Wednesday 19 december 2018

8 domande da porre prima di comprare il tuo prossimo LMS

Vuoi un sistema che ti permetta di gestire la formazione online? Poni queste 8 domande ai fornitori per assicurarti di fare la scelta giusta per le tue esigenze.

Ecco 8 domande da porre ai fornitori di sistemi di gestione dei corsi (LMS) per assicurarti di ottenere esattamente lo strumento di cui la tua azienda ha bisogno e fare la scelta più consapevole.

1. In quanto tempo è previsto il processo di implementazione?

L'entrata di un nuovo software in azienda è un processo che deve essere intrapreso il più agevolmente possibile, quindi chiedi subito al fornitore come sarà gestito il processo di implementazione: quanto tempo sarà necessario per metterlo in atto? Che tipo di supporto riceverai? Sono previsti costi extra per il processo di implementazione?

Questo eviterà inutili sprechi di tempo nel tentativo di utilizzare il nuovo strumento, garantendo al tuo team la possibilità di utilizzare al pieno delle sue potenzialità il LMS (il più rapidamente possibile).

2. Il software si integra con gli altri sistemi?

Il fatto che il nuovo LMS si integri agli altri software che già utilizzi in azienda è sicuramente un plus. Così come è importante ottenere le funzionalità specifiche di cui hai bisogno da molti strumenti specializzati, è altrettanto importante poter gestire tutti i tuoi dati centralmente nel modo più semplice possibile, invece di doverti spostare tra numerosi sistemi.

3. Posso vendere i miei corsi online?

Meglio acquistare un LMS che permetta di vendere i tuoi corsi attraverso il tuo sito web.
Per fare ciò dovrai avere a disposizione un LMS che si integra con il tuo sito web: ciò consentirà al tuo sistema di gestione dei corsi di inviare automaticamente tutte le informazioni del corso al sito. In questo modo i clienti potranno acquistare direttamente da te senza che tu debba caricare le stesse informazioni su due sistemi diversi e i dati di formazione verranno automaticamente riportati nel tuo LMS: sarà semplice tenere traccia di tutto.

4. Posso accettare i pagamenti online?

Se vendi corsi sul web, è molto importante poter accettare pagamenti online dai tuoi clienti. Per fare questo è necessario trovare un LMS che si integri con i principali fornitori di servizi di pagamento (come PayPal).

5. Posso automatizzare le attività?

Se il tuo sistema di gestione dei corsi ti dà la possibilità di automatizzare molte delle attività di routine che attualmente svolgi manualmente, tu e il tuo team avrete più tempo da dedicare ad altre cose.

Per esempio un LMS potrebbe automatizzare:

- comunicazioni per studenti (e-mail e SMS);
- invio di conferme di pagamento per gli ordini;
- attestati;

- sondaggi di feedback.

6. Quali tipi di formazione supporta?

Se offri diversi tipi di formazione (aula, eLearning, blended, video conferenza ...) devi ovviamente ottenere un LMS che li supporti.

Informati fin dall'inizio per non rimanere deluso. Potresti anche pensare a tipi di apprendimento che oggi non offri, ma sei intenzionato ad offrire in futuro per assicurarti che il tuo sistema di gestione dei corsi possa crescere con la tua attività.

7. Posso avere una dimostrazione prima di acquistare?

Prenotare una demo del sistema di gestione dei corsi con il fornitore ti permetterà di conoscere le funzionalità specifiche che meglio si adattano alla tua attività.

8. Quali altre funzionalità offre il sistema?

Scopri quali altre funzionalità il sistema può offrirti: potrebbe avere funzionalità simili al CRM o ad altri software che attualmente utilizzi.
Questo potrebbe rendere la tua formazione più organizzata poiché tutto è gestito univocamente in un posto e potrebbe significare che puoi liberarti di alcuni sistemi che utilizzi attualmente e risparmiare denaro ottenendo tutte le stesse funzionalità da un unico sistema centrale.

Articolo tratto da www.elearningindustry.com