

## Il futuro è teso all'integrazione degli LMS

### *4 motivi per cui sarà sempre più importante integrare gli LMS con altri software*

Lavorare con diversi software può creare molto lavoro extra al tuo team... non sarebbe meglio gestire tutto centralmente? Il modo migliore è farlo attraverso un TMS (Training Management System). Ma con quali altri sistemi si può integrare e in che modo?

### 1. LMS e report

Nel campo e-Learning, è fondamentale avere dati sull'attività del proprio LMS. Puoi integrare il tuo LMS con il tuo sistema di reporting per confrontare facilmente i tuoi dati eLearning con gli altri dati aziendali.

Ecco alcuni dati che puoi ottenere dai rapporti LMS che ti aiuteranno nell'analisi della formazione:

- Quanti studenti hai assistito?
- Quanti studenti hanno seguito una lezione?
- Quali sono i feedback del gradimento?
- Qual'è il tasso di completamento della formazione?
- Quali sono le statistiche di valutazione?
- Quali sono le valutazioni divise per classe o per docente?

### 2. E-commerce corsi e LMS

I sistemi di gestione della formazione che si integrano con il tuo sito web ti permetteranno di vendere i tuoi corsi online e di effettuare il pagamento online in un'unica operazione: potrai vendere i corsi e-Learning facilmente attraverso il tuo sito web. Vendere corsi dal tuo TMS, che si tratti di corsi eLearning, in aula o blended, sarà esattamente la stessa cosa e ti consentirà di gestire tutto in maniera automatica: se apporti modifiche al catalogo corsi nel tuo TMS le informazioni saranno aggiornate in tempo reale anche sul sito.

### 3. LMS e sistema di vendita

Se offri soluzioni di formazione diverse richiedibili con diversi mezzi (e-commerce, via telefono o email), è indispensabile disporre di un unico sistema centralizzato in cui memorizzare tutti i dati di vendita. Questo ti consentirà di avere traccia di tutte le transazioni e semplificherà il trasferimento dei dati utili alla reportistica.

### 4. LMS e CRM

Come detto, è fondamentale tenere traccia di tutto e questo include anche i dettagli di contatto dei clienti, fornitori, dipendenti. Se tutte le informazioni sono centralizzate tutti sapranno dove guardare quando cercano dei dati. Inoltre, ci sarà solo un posto in cui i dettagli possono essere modificati (in questo modo avrai la certezza di utilizzare sempre i dati aggiornati). Ogni volta che un cliente acquista con te attraverso il tuo sito web, tutti i dati verranno automaticamente riportati nel CRM e memorizzati come nuovi contatti. Se questi clienti effettueranno ulteriori acquisti in futuro, la loro scheda verrà aggiornata e troverai tutte le informazioni disponibili in un solo luogo.

[Leggi l'articolo completo...](#)