ARTICOLO DI ELEARNINGNEWS

Year 2 - number 22 Wednesday 25 april 2018

Il futuro è teso alll'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...