

La nostra esperienza formativa con l'e-Learning I.C.E.

Testimonianze a confronto



Pietro Paparo

Bruno Neri

Elsa Nocentini

Pietro Paparo

Associazione Compagnia delle Opere di Roma e Lazio

“Innovazione, metodo, formazione continua, network e centralità della persona...gli ingredienti giusti per una ricetta formativa da leccarsi le meningi!”

Quando ho letto sulla newsletter dell'ICE di questo **nuovo ciclo di corsi**, sono rimasto piacevolmente sorpreso.

Nella **modalità mista e-Learning/incontri in presenza**, ho finalmente riconosciuto una risposta alla mia domanda di formazione/aggiornamento sulle tematiche riguardanti l'internazionalizzazione d'impresa, tramite una soluzione che non mi costringesse a sospendere per periodi più o meno lunghi la mia attività lavorativa.

Facendo parte dello staff di **CDO Roma e Lazio** ho il compito di NON perdere di vista una logica plurisettoriale, cercando di garantire al contempo la creazione di forme di aggregazione soprattutto di filiera. L'Associazione è infatti nata con lo scopo di mettere in rete gli imprenditori, favorendone la crescita personale e professionale sia come singoli sia soprattutto promuovendone l'aggregazione.

Tra i temi che consideriamo strategici per gli imprenditori, al primo posto ci sono di sicuro internazionalizzazione, innovazione e passaggio intergenerazionale della PMI.

Venendo inoltre da una formazione (universitaria e successiva) di stampo internazionalistico, sono stato sempre attento a tutte le fonti che mi permettessero di seguire un percorso di formazione continua in questa materia. Pertanto, quando ad inizio 2009 ho appreso la bella notizia del corso di Marketing Internazionale, a seguito della mia candidatura, speravo vivamente nell'esito positivo delle selezioni.

Docenti, tutor e piattaforma e-learning i punti di forza!

I **punti di forza** della **didattica**?

- gli incontri in presenza con **docenti preparati** ed evidentemente abituati a fronteggiare concrete problematiche aziendali;
- l'introduzione agli interessantissimi metodi per l'analisi previsionale di tipo quantitativo;
- coinvolgenti business games;
- l'analisi di casi aziendali;
- una piattaforma e-Learning completa, chiara e fruibile;
- la stampabilità completa di tutti i moduli del corso;
- i materiali didattici aggiuntivi;
- una bibliografia vastissima costituita da libri e risorse web;
- il glossario ed il corso on-line di business english.

Una **didattica** di tipo interattivo con la platea, ha inoltre permesso a tutti i corsisti di portare in luce i casi concreti del proprio lavoro quotidiano.

In ultimo, ma di primaria importanza, il **fondamentale ruolo dei tutor**. Sempre disponibili ed efficaci nell'azione di supporto a docenti e discenti per tutto ciò che ha riguardato la didattica e gli strumenti informatici. La loro figura è stata indispensabile nel creare un clima professionalmente amichevole tra tutti i presenti, contribuendo in modo determinante allo scambio di contatti ed alla creazione di una rete persino con i partecipanti del corso di Contrattualistica, con cui abbiamo condiviso solo due mattinate di lavoro.

Se con alcuni studenti continuo tutt'oggi ad avere contatti, sia a titolo professionale che amichevole, è solo grazie ai tutor che ho conosciuto; per chi come me ha il compito di agevolare meccanismi di rete tra imprenditori, questo è un PLUS fondamentale.

Di sicuro mi candiderò anche per i prossimi corsi di **Contrattualistica e Finanziamenti Internazionali** e nel contempo confido nel varo da parte dell'ICE di un Executive Master in formula part-time magari "w-end" che permetta a chi come me lavora, di avere un quadro organico delle conoscenze essenziali di export management.

www.cdo.org

paparo@romaelazio.cdo.org

Bruno Neri
NERI Srl

Nelle solite mail ricevute c'era anche l'invito a partecipare ai **corsi e-learning dell'I.C.E.**. Avevo già avuto qualche esperienza con altri corsi on-line e non mi meravigliai molto per la scelta di utilizzare questo tipo di modalità. L'argomento sui **contratti internazionali** era proprio quello che faceva per me.

La nostra azienda si occupa di **progettazione, costruzione e commercializzazione** di pannelli evaporativi per torri di raffreddamento per l'acqua nell'industria, un lavoro che ci porta ad avere continue collaborazioni con società estere e, nonostante ciò, non abbiamo mai tentato di ottimizzare i contratti internazionali.

"Ci fidiamo dei nostri clienti", "sono cose ormai scontate", "ci sono contratti già fatti" erano i commenti che facevamo fra noi quando bisognava stilare un contratto con clienti esteri.

Ci spingevamo a chiedere consiglio a qualche associazione di categoria che ci proponeva contratti-modulo che aggiustavamo poi sulla base delle nostre esigenze di fornitura. L'argomento proposto dall'ICE era quindi molto appetibile.

Il primo incontro **in aula tradizionale**, tenutosi alla presenza dei docenti, dei tutor e degli altri partecipanti al corso, è stato essenziale per conoscerci, parlare del programma che avremmo svolto insieme e acquisire la terminologia di base che ci ha consentito di seguire il corso più efficacemente.

Ho trovato ottima la scelta di prevedere nel programma i **tre incontri in presenza**, molto utili per confrontare cosa si è compreso e argomentare su vari e diversi problemi pratici.

Le **lezioni on-line** tenute dai docenti, con l'ausilio dello **strumento di aula virtuale**, si sono rivelate sempre molto interessanti e ci hanno consentito di interloquire con loro in tempo reale durante la lezione. Questa modalità consentiva anche ai docenti di avere un ritorno da parte nostra ai loro concetti esposti e a noi di poter chiedere chiarimenti.

Che dire dell'assistenza avuta dalle squisite persone che ci hanno seguito. Da "**tutor**", sono diventati parte integrante delle lezioni e ci hanno assistito per tutti gli imprevedibili problemi che abbiamo incontrato.

Ottimo anche il **supporto tecnico** per quanto riguarda i **collegamenti on-line**, la compatibilità dei programmi e quanto non era prevedibile. Non dimentico i consigli avuti quando mi collegavo alle lezioni in aula virtuale dall'estero. Perfino in India ho avuto un'ottima assistenza.

Ecco un'altra cosa positiva: non abbiamo avuto impegni rigidi di tempo, ad eccezione degli appuntamenti pomeridiani in aula virtuale, organizzati però in un numero limitato di incontri della

durata di due ore. L'utilizzo della **modalità blended** (incontri on-line supportati da incontri in presenza) permetteva di sfruttare i ritagli di tempo anche nei momenti in cui gli impegni incalzavano e il carico di lavoro consentiva di mandare avanti a fatica l'attività aziendale.

Il corso non si propone come un sostitutivo ai consigli e all'apporto di professionisti e consulenti, ma come un **supporto formativo** che mi dà ora la possibilità di seguire più facilmente e consapevolmente le trattative.

Terminato il corso, ho saputo di un altro programma sui finanziamenti nazionali e internazionali al quale ho aderito con entusiasmo e di cui sto verificando i risultati giorno dopo giorno.

In conclusione, ritengo si tratti di un'**efficace iniziativa** da applaudire e da consigliare.

www.nerifill.com
b.neri@nerifill.com

Elsa Nocentini
Vetrare d'Arte Giuliani S.r.l.

Sono titolare della ditta "**Vetrare d'Arte Giuliani**", antica azienda di famiglia che vanta 110 anni di attività. Realizziamo vetrate artistiche per abitazioni private, palazzi, chiese e lavoriamo in tutto il mondo.

I nostri lavori sono presenti in Arabia Saudita, Qatar, Nigeria, Kuwait, U.S.A., Australia, Nuova Zelanda, Svizzera etc.

Quando l'**I.C.E** ha indetto un corso sulla **contrattualistica internazionale per la piccola e media impresa**, ho presentato la mia domanda di partecipazione per pura curiosità, pensando che fosse uno dei soliti corsi che servono a poco.

Oggi posso ben dire di avere avuto la fortuna di essere stata accettata!

Le lezioni sia in presenza, che quelle on line, sono state tenute da professori veramente competenti e con l'ausilio di tutor disponibili in qualsiasi momento.

La mia conoscenza sul diritto era solo su campo nazionale, mentre gli insegnati ci hanno fatto capire in quali problematiche spiacevoli si può finire se non sappiamo sotto quale legge va a cadere il nostro contratto in caso di contenzioso.

Il corso è stato per me molto utile ed illuminante su tante questioni come, lettere di credito, spedizione merce ed altro.

Entusiasta della prima esperienza ho deciso di partecipare anche al corso sui **finanziamenti internazionali** che si è tenuto a **Roma**, ottimo per capire come muoversi nella rete dei finanziamenti internazionali ed aiutare le aziende ad operare nei mercati esteri.

In questo momento di particolare difficoltà dell'economia italiana, i corsi organizzati dall'**I.C.E** ci forniscono strumenti indispensabili per non rimanere nel nostro bozzolo, dandoci informazioni che ci sfuggono o ci intimoriscono per ignoranza della materia. Pertanto consiglio sinceramente a tutti gli imprenditori di partecipare alla formazione on line dell'**I.C.E**.

Un plauso va al personale dell'Istituto per la sua gentilezza, disponibilità e preparazione umana e tecnica.

www.vetrategiuliani.com
info@vetrategiuliani.com