

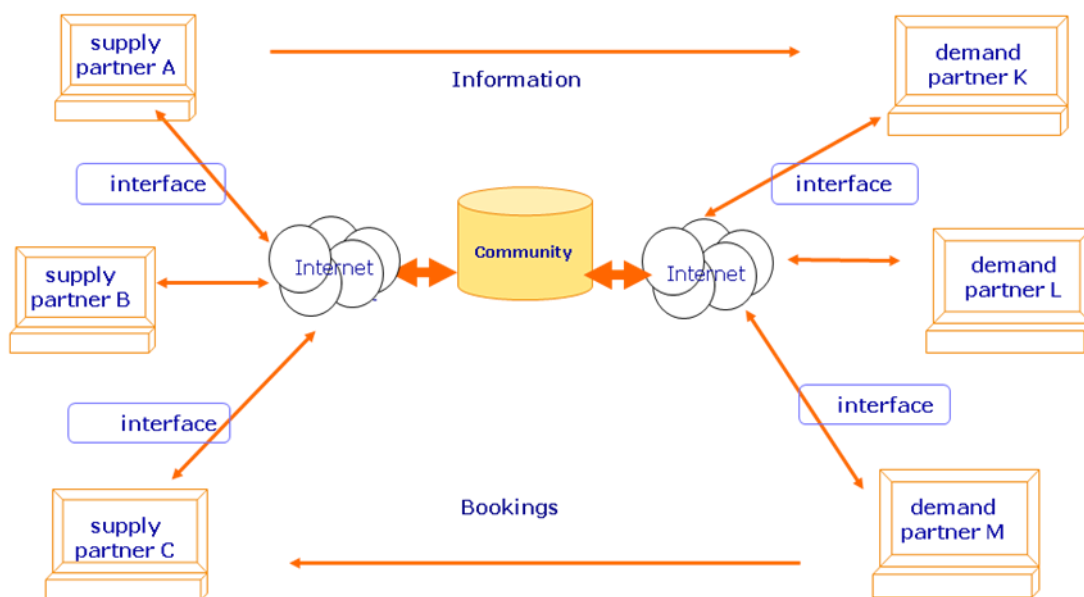
Aan de slag met je online cursuscatalogus - 1

De mogelijkheden van een community voor afnemers van opleidingen
door Paul Bessems¹

Steeds meer afnemers van opleidingen sluiten zich, al dan niet met een eigen LMS systeem, aan op een community. Ze zijn hierdoor verzekerd van up-to-date opleidingsinformatie en kunnen zelfs via hun eigen online cursuscatalogus inzicht krijgen in de beschikbaarheid van cursusstoelen van externe leveranciers. Daarnaast kunnen afnemers rechtstreeks vanaf hun eigen online catalogus transacties doen met hun externe leveranciers. Ook voor opleiders biedt een community uitkomst: ze hoeven nog maar op één plaats alle cursusinformatie te onderhouden en ontvangen gestandaardiseerde transacties waardoor ze minder administratieve rompslomp hebben. In dit artikel nemen we de IBLC community als voorbeeld.

Slimmer inzetten

Wanneer je je aansluit op een community, in dit geval de IBLC community, krijg je te maken met een geheel nieuw denkkader, namelijk dat van de community economie². Vanuit dit kader kunnen kenniswerkers en dienstverleners slimmer ingezet worden. Opleiders hoeven dan nog maar op één plaats informatie te onderhouden, op maat te maken en cursusaanmeldingen te verwerken, terwijl afnemers met hun eigen online opleidingscatalogus kunnen werken. In schema ziet dit er zo uit:



Figuur 1 IBLC infrastructuur

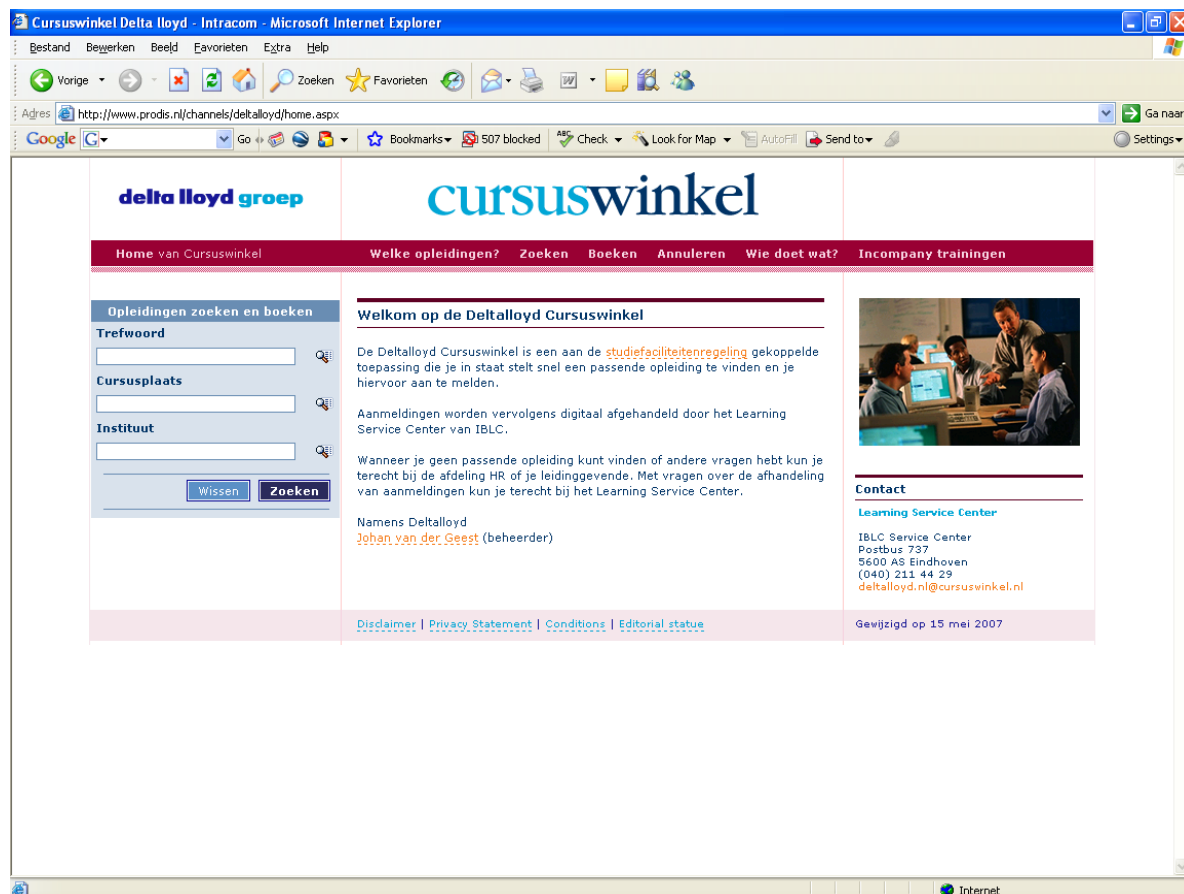
Soorten catalogussen

Een belangrijk onderdeel is de online cursuscatalogus. Dit is een portaal om een opleiding te zoeken en te boeken. Je kunt kiezen voor de volgende opties:

¹ Paul Bessems is Weconomist, hij schrijft, geeft lezingen en adviseert organisaties die professionals slimmer willen inzetten in een community economie, zie www.paulbessems.com

² Weconomics (community economie) is een nieuw organisatie-model om kenniswerkers en dienstverleners slimmer in te zetten en hun productiviteit te verhogen. Het gaat uit van samenwerken en is gebaseerd op een profiel -> connect -> collaborate netwerk (zoals bij LinkedIn) en Wikinomics principes (zie Wikipedia). Voortdurende productiviteitsstijging is noodzakelijk binnen wereldwijde concurrentieverhoudingen. Materiële groei is geen doel op zich binnen het Weconomics model; duurzame en gelijke welvaartsgroei is dit wel. Weconomics moet er ook toe leiden dat we beter samenwerken en slimmer innoveren om wereldproblemen als voedsel-, energie- en watertekort op te lossen. Voor meer informatie en principes zie: www.paulbessems.com.

- 1 zelf een portaal bouwen
- 2 een LMS met portaal kopen / gebruiken zonder community koppeling
- 3 een LMS met portaal kopen / gebruiken met community koppeling
- 4 IBLC een portaal laten bouwen dat direct aansluit op de IBLC community



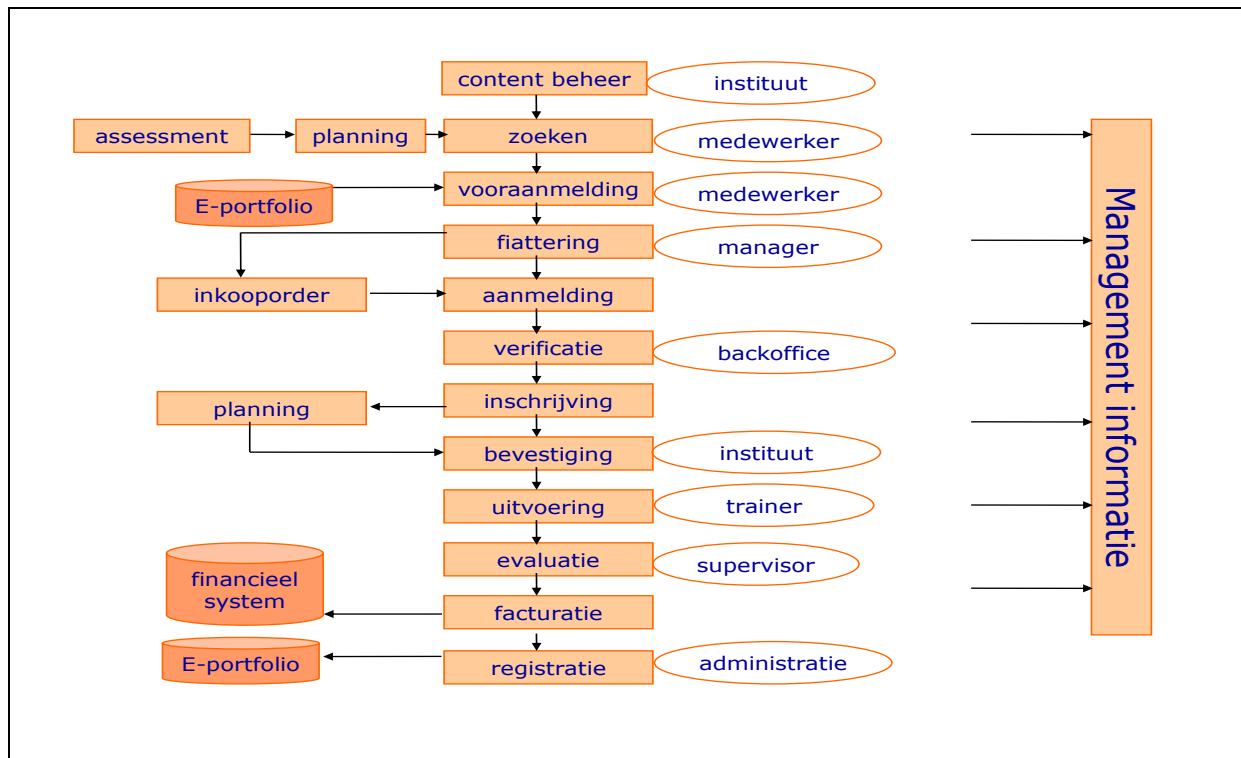
Om goed te kunnen samenwerken, moet je portaal de volgende functionaliteiten hebben:

- *Inlog* (accounts, rollen: anders kun je niet werken)
- *Contact* (leveranciers, contactpersonen, cursisten etc.)
- *Product* (opleidingen, accommodaties, materialen, e-learning etc.)
- *Plan*: forecasts, Persoonlijk Ontwikkel Plan, Organisatie Ontwikkel Plan
- *Booking*: submodules: orders, event en invoices (boekingen, inkoop/verkoop, min-max)
- *Check*: KSF's, PI's, normen, statistieken, benchmarking, evaluaties, referenties, Return on training investments (ROTI)
- *Act*: (Service, beheer, management, sturen, beleid, tactisch/strategisch, proces eigenaar)
- *e-Portfolio* (competentiepaspoort, cv beheer, certificaten beheer, archief etc.)
- *Interface* (import en export naar andere databanken, frontoffice en midoffice)

Het gemak van automatisering

Als je een online cursuscatalogus hebt, kun je vervolgens transacties doen met externe opleiders. Hoe meer opleidingen / trainers je inkoop of inzet, hoe belangrijker het is om te automatiseren. Alle transacties kun je automatiseren waardoor opleiders nog maar op één plaats hun cursusinformatie hoeven te onderhouden en ze hun opleidingen op maat kunnen aanbieden bij de verschillende afnemers. Je kunt kiezen welk deel je van het

automatiseringsproces wilt uitbesteden. Laat je goed adviseren bij de keuze die je maakt. In schema 2 zie je de verschillende onderdelen nog eens op een rijtje gezet.



Figuur 2: proces via de community

De voordelen voor afnemers op een rijtje:

- ✓ Opleidingen kunnen goedkoper ingekocht worden omdat leveranciers besparen op logistiek en meer volume kunnen leveren. (denk aan 5-20 % goedkoper inkopen)
- ✓ Het rendement gaat omhoog door: selectie preferred suppliers en meer aandacht voor evaluatie proces (alle opleidingen op dezelfde manier evalueren);
- ✓ Minder administratieve rompslomp (denk aan: ESF subsidie, IFRS regels).
- ✓ Eenvoudige fiattering en controle op binnenkomende factuurstroom;
- ✓ Statusoverzichten in één oogopslag: wie is bezig met opleiding, wie staat ingepland en wie is geweest;
- ✓ Automatisch bijhouden van personeelsdossier (e-portfolio wordt automatisch bijgewerkt).
- ✓ Minder rompslomp bij aanbestedingen (meervoudige, openbare en Europese).
- ✓ Employee Self Services (ESS): medewerker zoekt en boekt zelf;
- ✓ Information on Demand: manager krijgt met druk op knop de informatie;
- ✓ Shared Service Centers (SSC): routinematige HRM activiteiten worden uitbesteed aan een gezamenlijk service centre dat veel efficiënter en goedkoper kan werken;
- ✓ E-HRM: informatie en diensten op het gebied van HRM via internet / intranet;
- ✓ Business Process Outsourcing (BPO): routinematige en eenvoudige processen worden steeds meer uitbesteed aan een Shared Service Centre of Call Centre.

Binnenkort volgt een tweede artikel waarin je kunt lezen hoe je het succes van je online cursuscatalogus kunt vergroten en hoe je meer bezoekers kunt aantrekken.

Wil je meer weten over de IBLC community, kijk op www.iblc.nl