



# **E-LEARNING “ COME INIZIARE ”**

**Set-up di progetto e-learning aziendale con Docebo  
(Best practices, Benefits e Case History)**

**Docebo SRL**

Via A. Moro 1 - 20050 Macherio (MI) - Italy

C.F / P.IVA 04793690969

Tel. +39 039.2323286

[info@docebo.com](mailto:info@docebo.com)

# WHITE PAPER – How to start

Questo documento è stato redatto analizzando oltre 100 progetti eLearning realizzati da Docebo per Grandi e Medie Aziende.

## Premessa:

L'eLearning non è solo una "questione di tecnologia" ma un insieme di *best practices* e di adeguate scelte metodologico-didattiche (es. la tipologia di learning object da adottare).

I 4 elementi fondamentali da prendere in considerazione durante la fase di set-up di progetto eLearning in azienda sono:

- ✓ **LMS (e-learning platform)**
- ✓ **Learning object**
- ✓ **Fattore umano** (trainers, tutors, supervisor...)
- ✓ **Vendita interna**

## TOPICS

- ✓ I 4 elementi da considerare
- ✓ Come allocare il Budget
- ✓ Questioni da affrontare
- ✓ Learning object
- ✓ Case history: AON Insurance
- ✓ Case history: Leroy Merlin
- ✓ Case history: Università Bicocca di Milano



## I 4 ELEMENTI - DETTAGLI

**LMS (e-learning platform):** ricorrendo ad una metafora possiamo rappresentare la piattaforma eLearning come "La Scatola", "Il Contenitore", che deve fundamentalmente gestire gli utenti, i corsi, le politiche di iscrizione, la fruizione degli oggetti didattici e la reportistica dell'attività eLearning.

**I Learning Object:** interattivi, multimediali e didatticamente efficaci...i learning object possono contenere testo, audio, video, interazioni, giochi, file da scaricare per "studiare off-line" oppure possono essere un *mix* di tutti questi elementi. Se correttamente progettati e ben realizzati determinano il successo di un progetto eLearning aziendale, in quanto *rappresentano il cuore della formazione in eLearning*.

**Fattore umano:** questo elemento può essere diviso in due fattori:

- I risultati che l'ufficio HR vuole ottenere in termini di misurazione dell'efficacia dell'apprendimento e relative rispercussioni sull'organizzazione aziendale
- Le attività che i tutor, i docenti e le altre figure coinvolte devono mettere in campo nella fase di lancio del progetto (vendita e accettazione interna) e nelle fasi di produzioni (tutoring e supporto agli studenti)

**Vendita interna:** difficilmente un progetto eLearning è definibile "click and go" (ovvero con utenti già motivati e abituati a collegarsi periodicamente alla piattaforma eLearning senza necessità di essere sollecitati e stimolati).

**La promozione interna all'azienda\* è quindi un aspetto fondamentale nello sviluppo di un progetto eLearning aziendale.**

E' importante che l'Ufficio Formazione (o HR) promuova la formazione in eLearning e ogni singola attività in maniera idonea, costante ed efficace, motivando gli utenti a frequentare e completare i corsi (ad es. attraverso newsletter, incontri in aula, crescita professionale collegata al percorso formativo, creazione automatica di attestati e certificati al completamento del corso, etc...).

# WHITE PAPER – Modelli didattici

Sono ancora molte le aziende dedicano troppo tempo al semplice “audit di piattaforme eLearning”, dimenticando che l'attività più importante è: **sviluppare il modello didattico per i learning object da utilizzare.**

Semplificando bisogna considerare i seguenti elementi e i relativi costi in fase di set-up di un progetto eLearning:

**LMS:** piattaforma, server, customizzazioni.

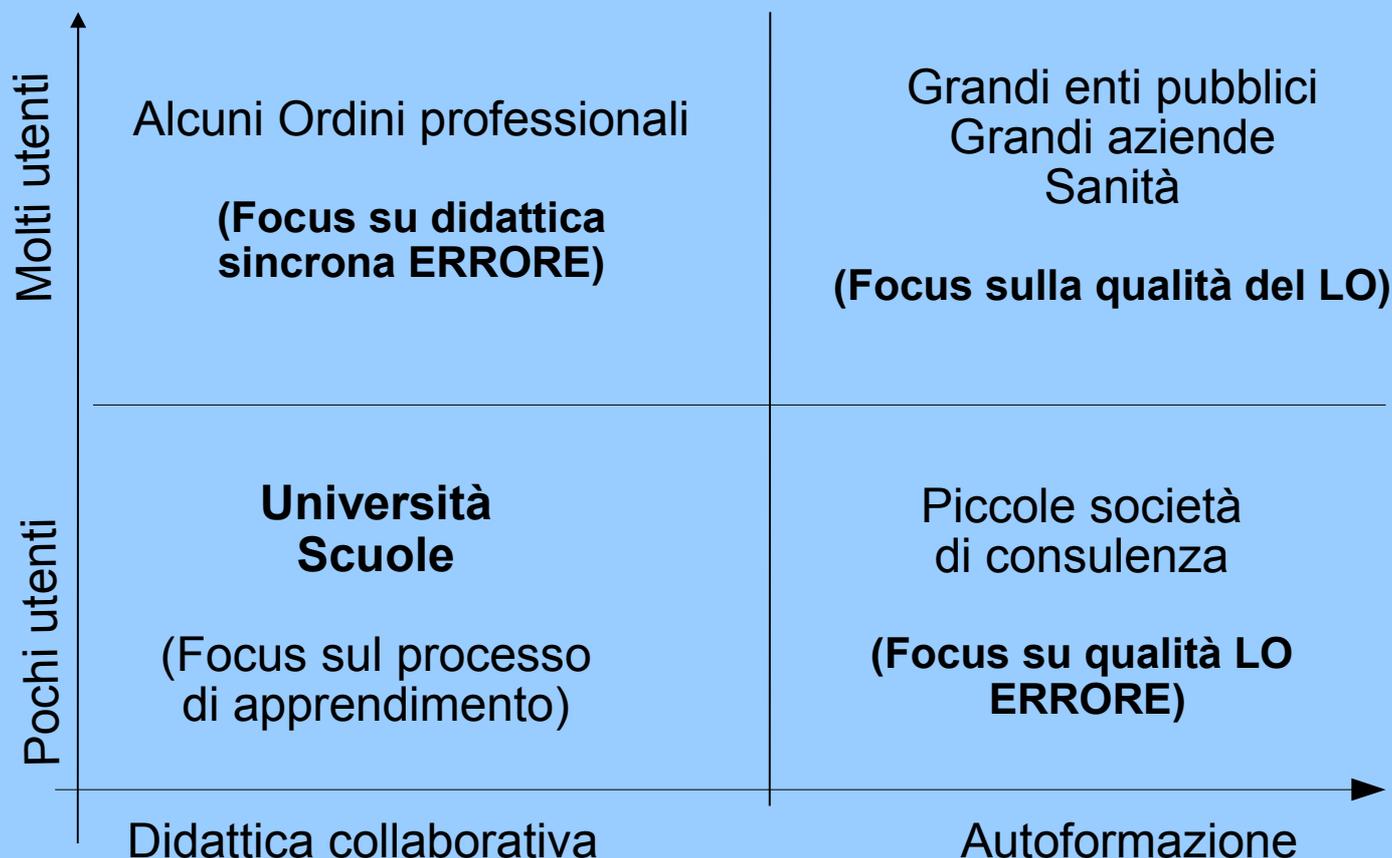
**Learning object:** elaborazione e sviluppo dei contenuti, produzione multimediale, testing e reportistica.

**Promemoria:**

Il budget da allocare varia in base al modello didattico scelto (formazione collaborativa o autoapprendimento).

## CONTESTI FORMATIVI

- ✓ Pre-Livellamento Aula
- ✓ Formazione e sviluppo rete di vendita
- ✓ Formazione del personale
- ✓ Formazione su normative obbligatorie
- ✓ Formazione su procedure aziendali
- ✓ Formazione su applicativi software



# WHITE PAPER – Elementi

Prima di avviare un progetto eLearning bisogna porsi alcuni interrogativi che riguardano i seguenti aspetti strategici:

**Technology:** tutto ciò che è relativo alla piattaforma eLearning (LMS)

**Learning Object:** tutto ciò che è relativo ai corsi multimediali per la didattica a distanza

**Fattore umano:** tutto ciò che riguarda la politica di gestione dell'attività eLearning, la promozione interna all'azienda...

## MACRO ARGUMENTS

- ✓ I 4 elementi da considerare
- ✓ Dove allocare il budget?
- ✓ Attività da gestire
- ✓ Learning object
- ✓ Case history: AON Insurance
- ✓ Case history: Leroy Merlin
- ✓ Case history: Università Bicocca di Milano



## QUESTIONI DA PORSI DURANTE L'ATTIVITA' DI PIANIFICAZIONE

### • TECNOLOGIA

**Layout/Template Grafico:** in linea con la Corporate Identity del cliente

**Login/Autenticazione:** utente libero di creare la sua password, password preassegnata, "metodi di singola autenticazione"

**Server:** installato presso data-center del cliente o affidato un outsourcing alla società Docebo, dotata di un proprio data center appositamente sviluppato.

### • OGGETTI DIDATTICI

**Tipologie di oggetti didattici:** i learning object possono essere "pagine da leggere", slide animate, corsi multimediali con audio, video o entrambi, possono inoltre consistere learning games e simulatori di realtà. I Corsi possono essere realizzati direttamente dal cliente o affidati in outsourcing al Docebo Content Center, oppure acquistati a catalogo.

**Report risultati:** ogni oggetto didattico può generare diversi output. Ad esempio può monitorare il tempo trascorso in un corso, il risultato di ogni singola interazione, il nome dell'utente, le pagine viste etc etc... .

### • FATTORE UMANO

**Competenze:** attraverso l'attività eLearning è possibile pianificare quali competenze professionali sviluppare e predisporre oggetti didattici, obiettivi e piani formativi adeguati allo scopo.

**Reporting:** LMS e Learning Object tracciano tutte le attività dello studente. E' quindi possibile decidere impostare differenti report e statistiche. E' importante anche stabilire dei "metri di misurazione" dell'apprendimento (nozioni conosciute prima e dopo il corso) e i benefit "dell'e-learning" (riduzione dei costi di traferta, velocità nel "delivery" del corso, tracciamento più accurato dei test"

**Vendita interna:** pianificare quale strategia usare per promuovere la formazione in eLearning e cosa fare per motivare gli studenti al completamento dei corsi nei tempi stabiliti.

# WHITE PAPER – Oggetti Didattici



Questo è un esempio di learning object con audio, slides ed esercizi. Nella colonna di sinistra è possibile vedere l'albero di navigazione "a capitoli".

La politica di completamento di questo corso consiste nel cliccare sul bottone "completa" alla fine di ogni capitolo.

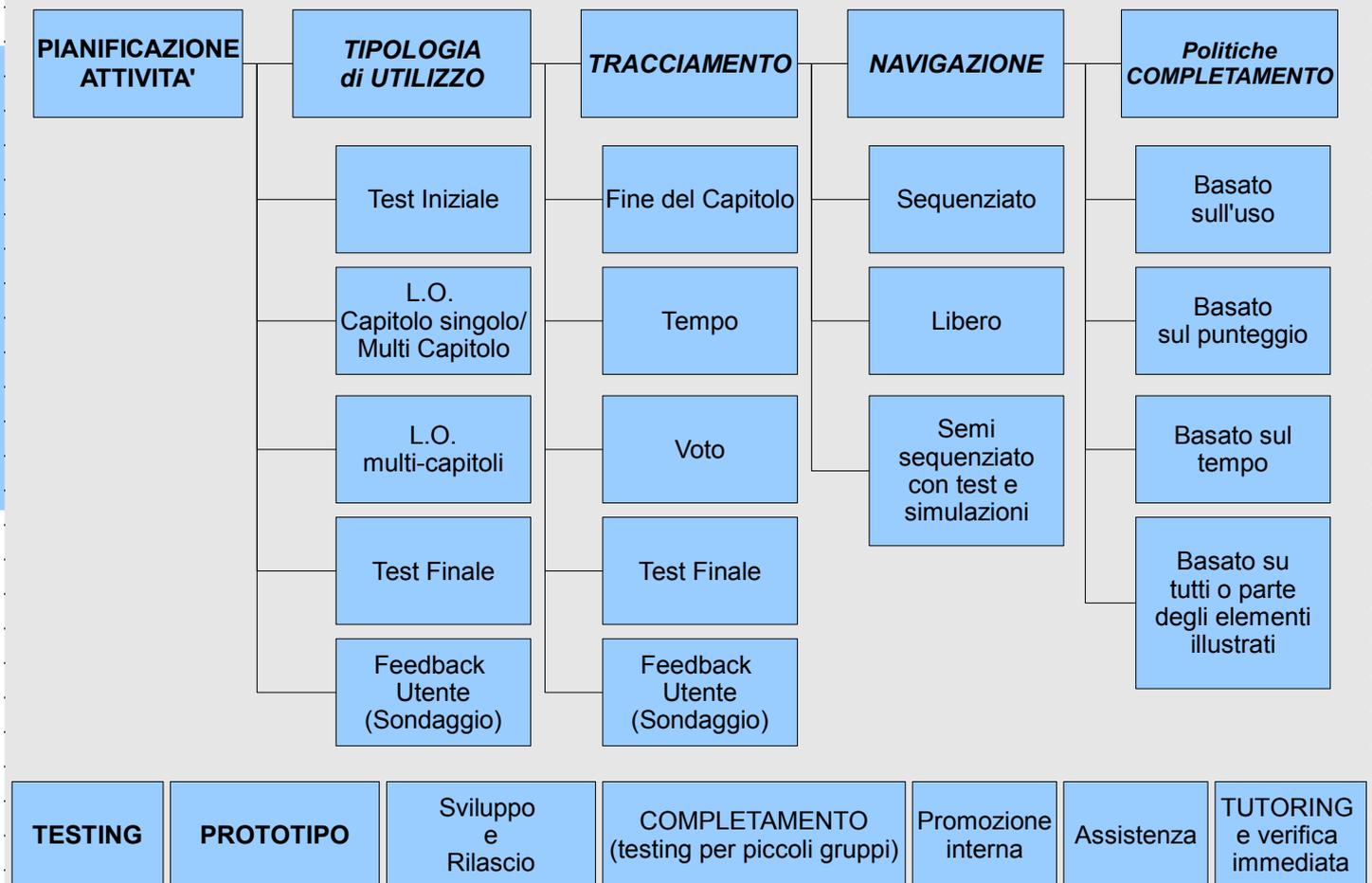
## A PROPOSITO DELLA BANDA

• In base alla nostra esperienza per l'utilizzo di contenuti multimediali è richiesta almeno una connessione ADSL; per 20min di corso è necessario:

- HTML Object (Testo + Immagini) – Between 8 and 14 Mb
- Flash Audio Object (No video) - Between 20 and 30 Mb
- Flash Object (Audio + Video) – Between 100 and 200 Mb

• Come si può vedere il consumo di banda richiesto è ben gestibile, in caso di scarsità di banda si può intervenire ottimizzando gli oggetti didattici. Una programmazione degli accessi al corso scaglinati e non simultanei di tutti gli studenti può essere un'ottima pratica di gestione.

## L' ATTIVITA' DI SVILUPPO CORSI - FLOWCHART



# WHITE PAPER – Case history

## MILANO UNIVERSITY

**Customer:** Università degli studi Milano Bicocca

**Utenti:** 27.000

**Mercato:** Università

**Project description:** Personalizzazione software e sviluppo nuove funzioni.

Questa installazione è la più grande gestita da Docebo, il database ha dimensioni superiori a 2.5 Gb e le chiamate medie sul server sono circa 100 al secondo.

Le funzioni sviluppate sono il sistema e-portfolio, l'integrazione LDAP, unificazione di due installazioni docebo.

## DOCEBO MARKET EXPERIENCE

- ✓ Corporate market
- ✓ Finanza – Assicurazioni - Banche
- ✓ Government
- ✓ Militare
- ✓ Industria – After sales – New business
- ✓ Scuola, Università
- ✓ Software



## AON

**Cliente:** AON Risk Management

**Utenti coinvolti:** Circa 5.000

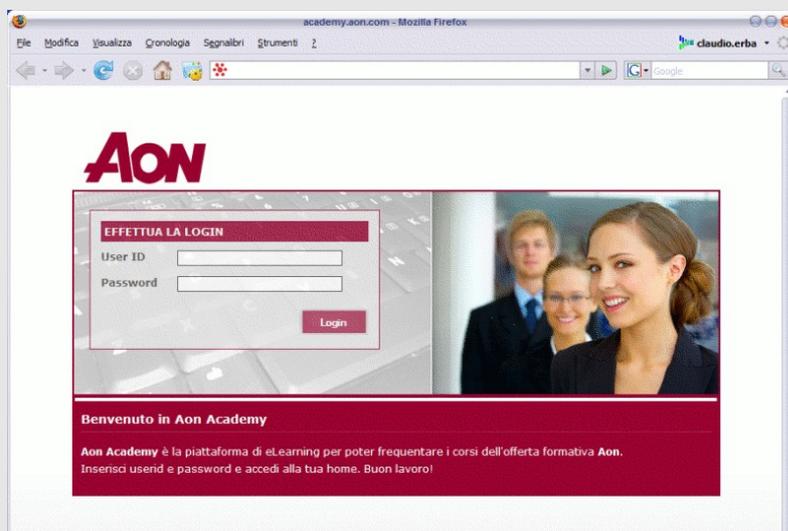
**Mercato:** Assicurazione

**Descrizione progetto:** Il sistema di e-learning è un aggregatore ed erogatore di procedure destinate a staff interno ed esterno.

Ogni sottoamministratore può visualizzare i report delle divisioni assegnate e gestire l'attività didattica (iscrizione a corsi e altro)

Quando gli studenti completano il corso hanno a disposizione certificati in formato PDF

**Software customization:** Strumenti di report per la Delay Analysis (controllo stato del corso per studente e sistema di notifiche se in ritardo nella fruizione dei contenuti)



# WHITE PAPER – Case history

## LERROY MERLIN

**Cliente:** Leroy Merlin (Auchan group)

**Utenti coinvolti:** 1.500

**Mercato:** Sales

**Descrizione del progetto:** Training dello staff su prodotti e procedure. Tutti i punti vendita (più di 30 in Italia con più di 1500 persone coinvolte) fruiscono di contenuti multimediali (sviluppati da Docebo) e utilizzano strumenti quali test per l'autovalutazione.

**Customizzazioni software:** Test report divisi per argomento, analisi della percentuale di risposte corrette e ripartizione del report per "sottoargomenti" con esportazione per Excel.



## COMPANY PROFILE

### Corporate Open Source

Docebo è la società italiana specializzata in soluzioni eLearning open source per le Aziende.

### Docebo, free e-learning. Liberi di scegliere.

Chi desidera utilizzare Docebo è libero di scegliere se installare e gestire autonomamente l'applicativo, o affidare queste attività in outsourcing alla società Docebo, usufruendo del valore aggiunto di avere come partner tecnologico l'azienda che ha sviluppato il software.

### La piattaforma e-Learning Docebo è infatti il software open source per l'eLearning in Azienda.

Da da noi creata, è tra i sistemi "senza costi di licenza" per la formazione a distanza più utilizzati ed apprezzati al mondo grazie all'affidabilità e alla facilità d'uso.

### Il valore aggiunto del Corporate Open Source

è la possibilità di beneficiare dei servizi, del know-how e del supporto tecnologico offerti dalla società che ha sviluppato e prodotto il software.

### Il vantaggio dell'Open Source

è l'eliminazione dei costi di licenza e di noleggio: **“Una volta installato, il software è del cliente. Per sempre”.**

### Docebo SRL

Via A. Moro 1 - 20050 Macherio (MI) - Italy

Tel. +39 039.2323286

[www.docebo.com](http://www.docebo.com)