

Webinário de 28/87/2019 - Devem as empresas contratar formação a entidades formadoras, ou directamente ao formador?

Caríssimos participantes: porque só após a realização do webinário consegui ter acesso às vossas intervenções via chat do youtube (o Mário estava on-line no youtube, mas eu tive limitações técnicas), só posteriormente os li. A maioria foi sendo respondida, mas identifiquei algumas situações em que isso não aconteceu, por isso aqui vai. Com um enorme agradecimento a todos vós pelo interesse e pelos comentários.

Jorge Bicho

P: O que torna uma relação entre Formadores e Empresas de Formação, uma parceria saudável?

R: Confiança, respeito, comunicação. É preciso confiar-se no formador, no seu saber e nas suas decisões; respeitá-lo como um parceiro “igual” (em tudo, inclusive no que diz respeito a pagamentos) e manter-se um diálogo estreito. Acho que nós os dois conseguimos isso muito bem conseguido em tempos idos; o que achas? 😊

Manuela Azevedo

P: Estas formações directamente com o formador podem abranger temáticas diferentes das áreas e programas de formação definidos no sistema Nacional de Qualificações?

R: A realidade empresarial e os colaboradores das empresas têm necessidades diferenciadas, carecendo de formação em áreas e temas que não apenas os considerados pelo SNQ. Por isso, sim, claro. E essas formações podem ser dadas por entidades formadoras, por colaboradores internos e por formadores independentes contratados para o efeito. Obrigada. :*

Ivgmm

P: Qual é a margem típica para a empresa de formação?

R: Cada empresa tem as suas práticas, e essas contas são influenciadas por múltiplos factores. Depende do volume de formação em causa, do valor que o cliente final aceita pagar, do mínimo de honorários que o formador aceita receber, do esforço que o projecto representa para a empresa fornecedora, sua condição financeira e forma de estar no mercado. Um de vários cenários possíveis é este: a empresa formadora ministra uma ação de 8 horas num cliente ao qual cobra 800€ + IVA, o que significa 100€/hora. Ao formador não paga mais de 25€/h. Portanto, ¼. Obviamente, é apenas um exemplo. Pode cobrar (muito!) mais, pode cobrar menos. Pode pagar mais, pode pagar menos.

Luís Constantino

P: Em relação à formação ministrada por formador independente, de que forma é que uma empresa pode aferir previamente a qualidade do formador/conteúdos programáticos?

R: O cliente aposta num formador com provas dadas; que lhe foi sugerido por terceiros por ter feito um excelente trabalho, por exemplo. Após reunião, em que lhe expõe as necessidades pedagógicas das suas equipas, o formador sugere a sua proposta formativa, que, se o cliente aceitar, poderá, ainda assim, ser discutida e reajustada tanto quanto necessário, de maneira a integrar aquilo que o cliente considera pertinente. Nesses encontros entre as duas partes aprende-se muitíssimo. Mais tarde, o formador realiza a formação e, como sempre acontece, será avaliado pelos participantes. É tudo tal e qual como nos outros casos. A médio prazo, também a pessoa que solicitou a formação conseguirá avaliar se essa serviu os seus propósitos (se houve competências adquiridas, comportamentos alterados, etc.).

Luís Constantino

P: Foi dito que uma entidade formadora terá mais dificuldade em dizer "não" do que um formador independente, o que é altamente falacioso, uma vez que é uma questão totalmente subjetiva.

R: Também foi dito que há formadores que dizem que não a tudo, e empresas que não o fazem, porque são responsáveis e selectivas. O que eu partilhei foi apenas fruto da minha experiência de mais de duas décadas e de colaboração com quase trinta empresas, escolas e centros de formação. Na minha opinião, actualmente, sobretudo as pequenas empresas de formação, para se aguentarem "inventam" um bocadinho. Salvo raras excepções, o formador não o é visando o lucro. O dinheiro importa, mas não paga o desgaste. As mais das vezes, é movido pela paixão, e o seu maior pagamento é a sensação de realização e o reconhecimento. É por isso que um formador senior, de carreira, diz muitas vezes que não, e passa a oportunidade a um colega melhor. Ainda assim, Luís, no comentário ao tema da confiança, referi que existem sempre riscos de um formador não agradar seja ele independente ou ao serviço de uma entidade externa.

André Oliveira

P: Tanta parcialidade, tudo relativamente aos formadores independentes está a ser visto como positivo quando não o é.

R: Nesta comparação, que eu desempato com a minha experiência pessoal de muitos anos, eu optei por considerar tudo pela positiva, ou seja: o recurso a formadores bons (não vale a pena falar aqui dos outros) versus o recurso a entidades formadoras boas. Obviamente que se a aposta for num mau formador, nada disto faz sentido. Obviamente, também, isto não é científico. Se é a partilha da minha experiência, será sempre parcial. E poderá ser desmontada e complementada com a sua, se a partilhar connosco.

P: Podemos verificar vários exemplos dados como positivos na escolha de formadores independentes quando não se verifica.

R: Convido-o à partilha, com muito interesse.

P: O formador independente vai a todas, não se pode dar ao luxo de escolher.

R: Se o André toma a liberdade de generalizar, depois terá de aceitar que outros o façam. ☺ Não misturemos contextos. Há o formador freelance que geralmente é convidado por entidades formadoras para dar umas ações numa empresa e que, para fazer uns dinheiros, aceita quase tudo (há, mas não deveria haver). Porém, quando uma empresa (cliente final) decide contratar

um formador directamente, é sua preocupação encontrar um perfil totalmente diferente desse. Exemplo: se o Banco de Portugal me perguntar se eu quero lá ir dar dois dias de formação sobre a metodologia Agile aos directores de primeira linha, eu irei dizer sempre que não. Seja o valor em causa 1000, 1500 ou 3000 euros. Jamais iria lá dar àquela gente algo que não fosse a minha especialidade (mas aconselharia um colega que é perfeito para isso). O André iria? Mais: quem o fizer, só o faz uma vez, nunca mais volta a lá pôr os pés, e, se calhar, pode riscar a banca da sua lista de clientes (porque a melhor – e pior – publicidade sobre um formador faz-se “de boca”). Estamos a falar deste nível de exigência, deste nível de ética, deste nível de formadores.

Por fim: não há desculpas nenhuma a pedir por ter dado a sua opinião, ou eu vou ter de as pedir por ter dado as minhas. 😊 Imagino que tenhamos experiências bastante diferentes e igualmente ricas que as sustentem, e terei todo o gosto em conhecer as suas se o futuro nos der essa oportunidade. Agradeço imenso a sua participação, e estarei sempre ao dispor. 😊

Francisco Caetano:

P: “Empresas de formação com cursos a arrancar num dia e à procura de formador na véspera são às mãos cheias”.

R: ... De um formador que muitas vezes nem terá tempo nem oportunidade para criar um programa, ou seja: que irá ministrar um programa feito por outros. E que tenha disponibilidade em cima da hora e que aceite os valores propostos. São uns belos critérios de selecção. 😊

Cristina Migueis Marques: gostei muito dos seus comentários, que li com toda a atenção. Sublinho este: “É a qualidade entregue e os resultados apresentados que fazem a qualidade do formador” [trabalhe ele de forma independente, ou ao serviço de uma entidade formadora]. Perfeito! Obrigada. :*

Mais uma vez, obrigada. Qualquer coisa de que precisem e em que eu possa ajudar, disponham.

Um abraço,

Paula