



LINGVISTER

онлайн-школа иностранных языков

ЧЕК-ЛИСТ

Выбираем языковую школу для обучения персонала

Обучение сотрудников иностранным языкам за счет компании остается одним из мотивационных инструментов и аспектов развития персонала.

Независимо от бюджета, задач и внутренней политики, большинство организаций продолжают переговоры с языковыми школами и поиски наиболее оптимальных вариантов обучения.

Данный чек-лист поможет сократить время на анализ потенциальных поставщиков и выбрать лучшего.

Итак, на что стоит обратить внимание:



Лицензия

Школа должна иметь лицензию, которая позволяет оказывать образовательные услуги и подтверждает, что учебное заведение соответствует образовательным нормам министерства образования РФ.



Юридические документы

У поставщика обучения должны быть уставные, нормативные, правовые документы, подтверждающие статус контрагента.



LINGVISTER

онлайн-школа иностранных языков



Опыт в сфере b2b

Школа должна знать все аспекты организации и сопровождения обучения юридического лица. Изучите отзывы на сайте, рекомендательные письма, реальные кейсы. Свяжитесь с уже существующими клиентами-координаторами обучения. Все это позволит вам составить мнение о компетентности школы в сфере b2b.



Отдел корпоративного обучения

Подходы к организации и сопровождению обучения для сфер b2b и b2c кардинально отличаются. Поэтому важно, чтобы у школы были отдельные сотрудники, решающие все возникающие вопросы и следящие за эффективностью обучения именно юридических лиц.



Штат преподавателей

Школа должна иметь достаточно большой штат преподавателей, чтобы справляться с требуемой нагрузкой. Вам не нужен поставщик, который может обучить только 10 человек, так как в этом случае вам придется искать еще одного поставщика.





LINGVISTER

онлайн-школа иностранных языков



Методист

У хорошего поставщика обучения должен быть специалист, следящий за работой преподавателей. Например, методист Онлайн-школы иностранных языков “LINGVISTER” ответственен за подбор и развитие преподавателей, контролирует учебный процесс и соблюдение международных стандартов. Методист часто присутствует на переговорах с заказчиком, чтобы обсудить программы и задачи обучения или решить вопросы по каким-либо учащимся.



Методика преподавания

Языковая школа должна придерживаться международных методик преподавания (например, коммуникативной методики). Делайте свой выбор в пользу школ, сотрудничающих с известными методическими организациями (например, Pearson, NATE, OUP, Relod). Эти организации начинают работать со школами только после анализа их деятельности и проведения аккредитации.



Программы обучения

Чтобы оценить экспертность поставщика образовательных услуг, узнайте, по каким программам он работает, какие из них наиболее востребованы среди заказчиков, может ли поставщик подготовить программу под заказчика или изменить ее в течение курса.



LINGVISTER

онлайн-школа иностранных языков



Форматы и формы обучения

Узнайте у представителей школы, какие форматы обучения они могут предложить: групповые или индивидуальные занятия, дистанционное обучение (например, по skype), альтернативные форматы (обучение на платформе, языковые тренинги, разговорные клубы, выездные занятия).



Пробный урок/Презентация

Попросите потенциального поставщика провести небольшой демо-урок или лично посетите школу и познакомьтесь с координаторами, которые будут контролировать обучение ваших сотрудников. Любой из этих вариантов позволит вам понять, насколько поставщик готов пойти навстречу даже на начальных этапах сотрудничества.



Стоимость

Низкая стоимость, скорее всего, говорит о том, что один или несколько из вышеперечисленных пунктов отсутствует. Эффективное b2b обучение зависит не только от работы преподавателя на уроке. Это многофакторный процесс. Поэтому при выборе поставщика обучения, оценивайте его по всем пунктам в комплексе, а не ориентируйтесь только на низкую цену.