

## **A confronto con formatori e formati**

La nostra spedizione è stata quasi tutta sul filo del telefono, ossia alcuni di noi hanno affrontato quella che abbiamo definito “intervista modello call center”. Infatti, il soggetto da noi monitorato, la Giancesin, Canepari & Partners” ha già concluso proficuamente i corsi di formazione per l’esternalizzazione delle piccole e medie imprese venete nel mondo.

Sia la società che ha gestito i corsi di formazione, sia gli imprenditori che si sono messi sui banchi di scuola sono stati molto disponibili e hanno risposto alle nostre domande con precisione e chiarezza.

Ci siamo organizzati in gruppi e suddivise le mansioni; nello specifico, alcuni di noi hanno formulato le domande basandosi sui dati già raccolti e visionando dei questionari di feedback che, in qualche modo, potevano aiutarci nella corretta formulazione delle domande; un altro gruppo ha deciso i soggetti da contattare selezionandoli fra le 35 aziende coinvolte, per poi concordare gli appuntamenti telefonici; un altro gruppo ha raccolto le risposte ricevute analizzandole in base a dei criteri quali il grado di soddisfazione, le attese prima del corso, i risultati ottenuti e i punti di criticità.

Dopo aver raccolto tutte le informazioni, ci siamo adoperati a raccontare ciò che abbiamo fatto nelle nostre pagine social, cercando di documentare anche con foto e brevi video il lavoro svolto.

Insomma, un bel lavoro di squadra a conferma che **“Da soli possiamo fare, insieme possiamo fare tanto.”**