

Conteúdo: Qual a Sua Importância e ...

Porquê Agora?

Nos últimos meses temos visto como o *learning* se tornou extremamente importante. Quando falamos em *learning*, precisamos de garantir que temos conteúdo para colocar nessa biblioteca virtual, e vimos ao longo do último ano que os clientes que investiram em conteúdo conseguiram ser bem-sucedidos.

Contexto Único

2020 não foi o que esperávamos, ouvimos todos os chavões e frases que contextualizam estes tempos nunca antes vistos. Este ano apresentou-nos o maior teste à nossa capacidade de mitigar mudanças, de adaptação e de prosperar. As organizações começaram a ter uma luz sobre imensas áreas que estavam nos seus planos, mas não enquanto estratégias totalmente estabelecidas, como por exemplo o DX, trabalho remoto e bem-estar do colaborador. Independentemente do país onde residem e das restrições individuais que cada um tem vivido, este ano tem sido bastante difícil. E, ao mesmo tempo, muitas pessoas estão a passar por outro período de medidas mais restritivas. Há sinais de que muitos estão cansados e a sentir a pressão, à medida que avançamos para os meses de inverno.

Mas, no geral, temos visto resiliência e agilidade nas pessoas, o que tem sido um farol de esperança durante estes tempos conturbados.

Acelerador de Adaptabilidade – A Nova Frase Fundamental Durante a Pandemia

O que temos visto claramente é que esta mudança identificou enormes **lacunas nas nossas habilidades e conhecimentos**. As organizações que foram as grandes vencedoras foram aquelas que foram capazes de abraçar o *learning* e concretizaram um acelerador de adaptabilidade, permitindo que eles respondessem rapidamente e prosperassem através de mudanças positivas e ágeis. Usando a entrega de ótimo conteúdo *eLearning* como catalisador, não necessariamente para as mudanças que os seus negócios precisavam de fazer, mas para apoiar as suas equipas, com o trabalho remoto, saúde, bem-estar e desenvolvimento pessoal.

Quando a Cornerstone lançou a Cornerstone Cares, os seus cursos gratuitos de acesso ao *eLearning*, muitos apoiaram maciçamente esses esforços, e muitos clientes utilizaram os recursos que disponibilizaram diretamente do website da Cornerstone Cares, ou através dos cursos gratuitos localizados nos próprios portais da Cornerstone por um período limitado de tempo. Assim, tornaram-se adaptáveis, apoiando o que todos nós precisávamos de alcançar, e o *learning* tornou-se um enorme **acelerador de adaptabilidade** ao longo deste último ano.

O Mercado Está a Falar:

Após falarmos com os nossos clientes, três preocupações surgiram constantemente:

1. Eles não se sentiam preparados para apoiar os seus colaboradores com o que precisavam este ano.
2. Eles estavam a achar difícil desenvolver a formação de habilidades essenciais para atender às mudanças nas necessidades dos negócios.

3. Alguns descobriram que o acentuado aumento do digital durante vários confinamentos expôs a sua falta de amplitude e profundidade na sua oferta de *learning*.

A verdade é que nem todos tiveram a mesma experiência. Mas o que aprendemos foi que os nossos clientes de *content* na Europa que usavam o conteúdo certo, da maneira certa, e no momento certo, **produziram os melhores resultados**.

Posto isto, vamos olhar para o que os dados nos dizem na imagem abaixo:



Se analisarmos o gráfico, ele mostra-nos um aumento significativo na quantidade de *learning* consumido pelos nossos clientes de *content* e um aumento maciço num tópico em específico: a saúde e bem-estar. Na Europa, e de um modo geral, houve uma quantidade enorme de *eLearning* consumido pelos nossos clientes, um aumento de 26 milhões de minutos, o que é imenso! Isto equivale a mais de 433 mil horas ou mais de 18 mil dias de *learning*, o que é simplesmente incrível. Talvez até fosse esperado e óbvio,

mas quando coletamos os dados, eles realmente mostram o tamanho deste aumento em termos quantitativos, o que sem dúvida surpreende qualquer um.

Também vimos uma mudança no tipo de cursos que as pessoas consomem na Europa. O conteúdo de **saúde e bem-estar** foi o que aumentou mais, com as **soft skills e cursos de liderança e gestão relacionados com negócios** não muito atrás.

A Cornerstone seguiu uma estratégia com três pilares fundamentais: Dados, Curadoria e Diversidade. Analisou o que era necessário e, em seguida, produziu três novos pacotes, fornecendo conteúdo relevante sobre temas como **Trabalho Remoto e Diversidade** e **Equidade e Inclusão**. Na verdade, um dos cursos mais populares que entregamos este ano foi sobre o tema *Unconscious Bias*.

Provas Futuras:

Sendo assim, se quiserem provar futuramente as vossas estratégias de conteúdo de *learning* e motivar os vossos colaboradores oferecendo-lhes conteúdo de aprendizagem moderno, **deixe-nos ajudar**. A biblioteca está repleta de cursos que os nossos dados dizem que as pessoas querem fazer. O ISQe, através da Cornerstone, está constantemente a abordar diferentes estilos nativos do aluno através de novos formatos e modalidades – os novos cursos de *nano learning* estão atualmente em tendência de popularidade. Todos aprendemos de diferentes maneiras e, servindo uma variedade de conteúdos de *learning*, podemos ajudá-lo a manter os seus colaboradores motivados. E assim poderão liderar e impulsionar a mudança organizacional através de conteúdo direcionado que ajudará a enfrentar os novos desafios e fronteiras de negócios, bem como apoiar o seu pessoal com as habilidades de negócios para operar neste novo mundo do trabalho.

Nós Simplificamos Para Si:

Sempre nos esforçámos para tornar as experiências com conteúdo de *learning* fáceis e simples. É do interesse de todos ter uma plataforma de *learning* bem-sucedida e sabemos que ter um ótimo conteúdo *eLearning* é uma obrigação absoluta.

Existe um [guia de comprador](#) de conteúdo para ajudá-lo na sua jornada e ajudá-lo a identificar as principais coisas a considerar ao comprar conteúdo. O guia é um recurso fabuloso escrito por especialistas em conteúdo da Cornerstone, onde muitos deles já foram compradores de conteúdo e clientes da Cornerstone antes, por isso temos experiência de ambos os lados da cerca de clientes e fornecedores. O guia aponta as considerações e perguntas que precisa de fazer a si mesmo, para ter certeza de que estão a fazer boas escolhas e decisões informadas, de forma simples.

Inicie a sua jornada de conteúdo connosco hoje em 4 passos simples:

Deixe-nos ser o seu guia - Entre em contacto connosco hoje e trabalhe com os nossos especialistas para entender as suas necessidades de conteúdo e como eles se comparam a outros como você, usando os nossos insights de dados.

Faça a escolha ideal - Podemos ajudá-lo a selecionar a solução de conteúdo certa para você e para os seus colaboradores, independentemente do país onde operar o seu negócio.

Aja rápido - Implementar e começar a aceder a conteúdo já no início deste ano.

Parceiro para o sucesso - aproveite a nossa equipa de pós-venda, exclusivos para ajudá-lo a impulsionar a adoção do serviço, e deixe-nos ajudá-lo a aproveitar ao máximo o seu investimento.