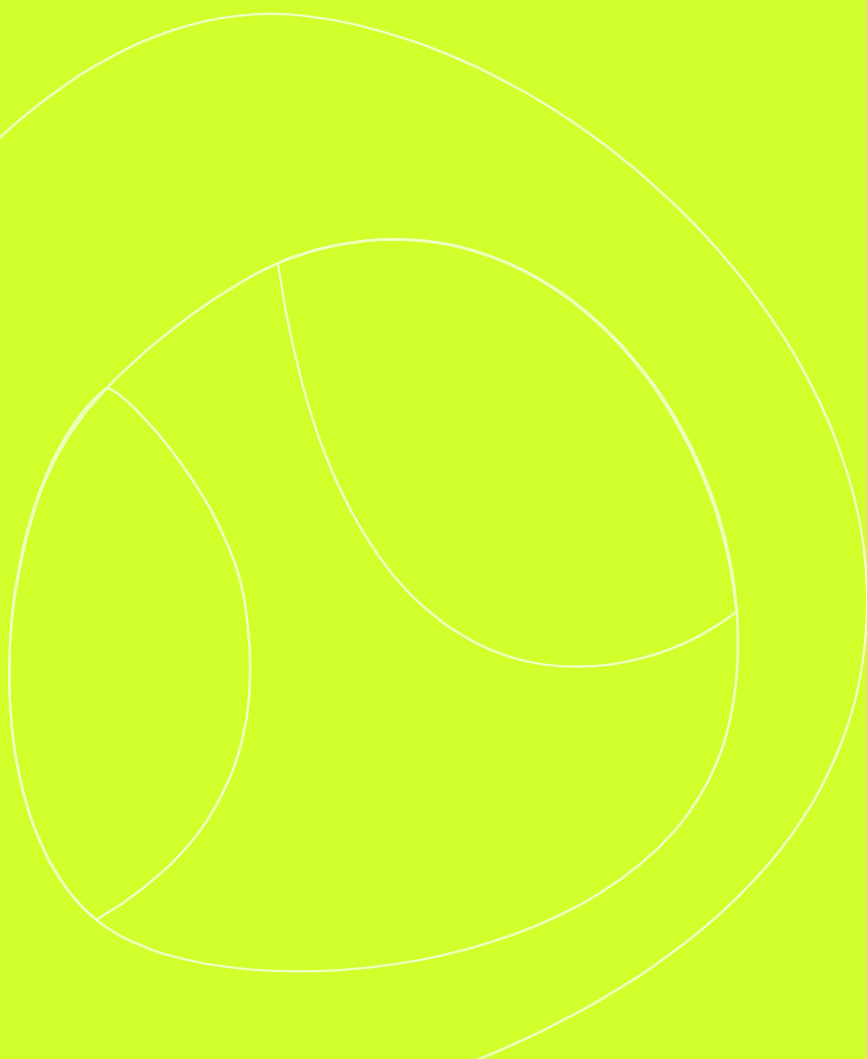


á g o r a

**Gestión de Bonificaciones
Propuesta de Colaboración
para Centro Prescriptor**



El Modelo de Bonificaciones



Desde el mismo momento en que se constituyó la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo (Fundae), antigua Fundación Tripartita se establecieron, entre sus objetivos principales, ofrecer confianza y transparencia y extender las ayudas al mayor número de empresas.

Para fomentar la participación en el Modelo de Formación Programada debía salvar el obstáculo de la complejidad burocrática que representaría para muchas de las empresas.

Por este motivo decidió crear la figura de la Entidad Organizadora definiéndola como "Empresa especializada que se encarga de la gestión y/o impartición integral y/o parcial de los planes de formación continua de las empresas mediante la agrupación de las mismas." La Entidad Organizadora puede impartir la formación con sus propios medios (si está acreditada o inscrita en el SEPE) o contratando a una empresa de formación también acreditada o inscrita en el SEPE.

Muchas empresas de formación acreditadas o inscritas en el SEPE optan por la opción estratégica de no ofrecer gestión de bonificaciones a pesar de perder un potente argumento de venta.

Pero, ¿qué pasa si la empresa de formación no está acreditada o inscrita en el SEPE; es una consultoría, autónoma u otra empresa cuyo producto de venta requiere una formación?

ÁGORA RECURSOS HUMANOS puede colaborar con estos proveedores de formación como Entidad Externa de la Gestión Administrativa de las bonificaciones de la empresa.

En las siguientes páginas encontrará cuáles son esos motivos, y de qué manera ÁGORA RECURSOS HUMANOS colabora con diferentes proveedores de formación en una relación de beneficio mutuo sin conflicto de intereses.

El Modelo de Colaboración

Cuanto más conocen las empresas el Sistema de Bonificaciones más exigen a sus proveedores de formación el servicio de la gestión de las mismas. Por este motivo, y de modo puntual, algunos centros de formación que no podían o sabían cómo hacerlo, empezaron a contactar con ÁGORA para que nos encargásemos de dicha gestión y no perder así la venta del curso.

Sin embargo, paulatinamente esos centros con los que establecimos vínculos puntuales han seguido ofreciendo a sus potenciales clientes el servicio de bonificaciones en colaboración con ÁGORA para no perder ese potente argumento de venta.

Por este motivo, desde ÁGORA establecimos un Modelo de Colaboración para trabajar con los centros de formación, o CENTROS PRESCRIPTORES, que así lo requiriesen.

Las bases de esta colaboración son:

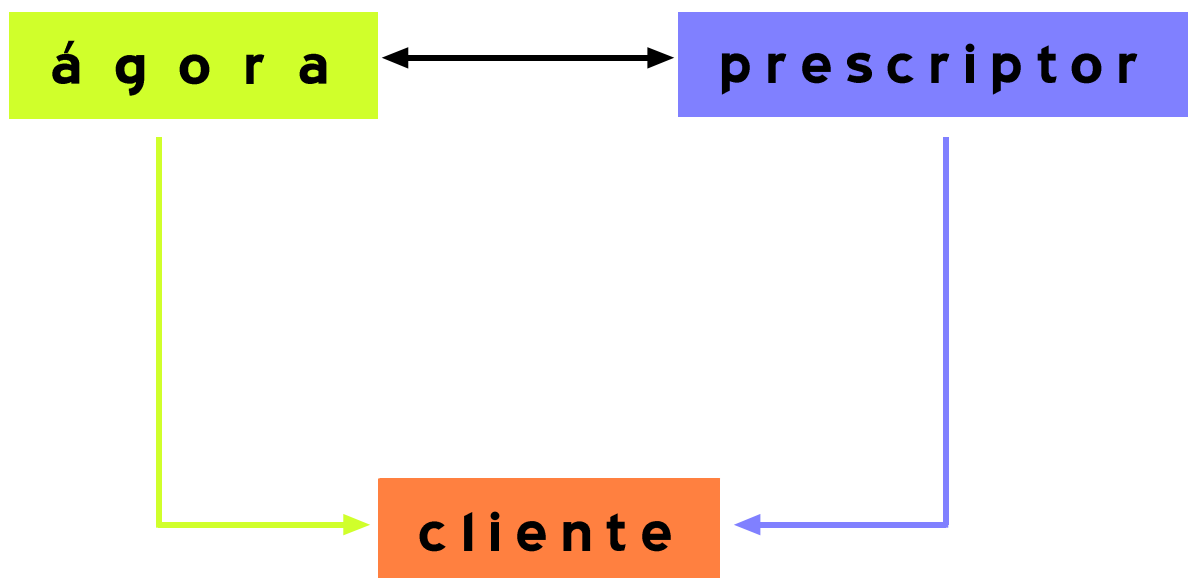
Ofrecer un servicio del que carece una empresa beneficiándose de los conocimientos y capacidades de la otra empresa.

Difundir la actividad de una empresa entre los clientes de la otra.

Otras posibles colaboraciones de tipo publicitario a través de jornadas o campañas específicas conjuntas reduciendo costes.

Mantener en todo momento la independencia respecto a la otra empresa y conservando la imagen individual de cada una de ellas ante al cliente.

Es importante destacar que la relación en ningún caso es económica ya que cada empresa factura al cliente final en el concepto que le corresponda, ya sea éste FORMACIÓN o GESTIÓN.



Las Ventajas de colaborar

Campo de actuación

Podemos gestionar la bonificación de todo tipo de proveedor:

- Centros de formación acreditados por el SEPE, según Ley 30/2015 y que no gestionan la bonificación.
- Centros de formación no acreditados por el SEPE, según Ley 30/2015.
- Autónomos
- Consultorías y/o Empresas cuyo producto de venta requiera formación.

Reducción de costes

La gestión de bonificaciones tiene un coste, tanto material como de personal, que el centro no tiene que afrontar si lo ofrece a través de una Entidad Organizadora o Entidad Externa de Gestión Administrativa.

Eliminación de inversión

Para poner en marcha un servicio de bonificaciones de calidad debe realizarse una inversión importante en un software de gestión para tratar los datos y generar la documentación así como un sistema de archivo no digitalizado disponible durante un mínimo de 4 años en los que se pueden recibir posibles inspecciones.

Además, se debe contar con la inversión en la formación de las personas que se encarguen de la gestión.

Todas estas inversiones, así como la responsabilidad de custodiar la documentación, se pueden evitar recurriendo al proceso de gestión sinónimo de calidad del que ya dispone ÁGORA desde el inicio del modelo en el año 2004.

Incremento de calidad

Dado que tanto el Centro Prescriptor como la Entidad Organizadora/Entidad Externa de gestión administrativa de bonificaciones se especializan en su actividad principal, se garantiza al cliente una calidad superior en los respectivos servicios y se mejora, por tanto, la eficiencia en los procesos.

Un sistema de tres implicados en el que todos se benefician y encuentran rentabilidad mutuamente,

cerrando un círculo que genera una gran confianza ya que hasta el cliente recibe compensación económica.

Sin conflicto de intereses

Nuestro servicio se limita al asesoramiento y gestión integral, y no contempla la impartición de formación con lo que en ningún caso entramos en competencia con el proveedor.

Potente argumento de venta

Lo que nuestra experiencia nos demuestra es que lo que más valoran nuestros Centros Prescriptores es la oportunidad de ofrecer a su fuerza comercial un argumento tan contundente como "deducible de la Seguridad Social" sin ningún tipo de coste para la empresa.

Cartera de proveedores-prescriptor

Te convertirás en nuestro prescriptor de formación, lo que te permitirá:

- Ser un colaborador activo de nuestro servicio de búsqueda de cursos (Training Seeker) para empresas.
- Ser nuestro proveedor de formación en organización de cursos.
- Nuestra recomendación a vuestros servicios por adecuarse a la normativa de la formación programada.

Ágora Recursos Humanos



AGORA Recursos Humanos forma parte de un grupo de empresas con más de 30 años de experiencia. Nace con una clara voluntad de diferenciación y un enfoque al Cliente y a la Calidad de Servicio que están marcando nuestro crecimiento y consolidación de forma importante.

La implicación en los intereses de nuestros clientes fue nuestra máxima desde aquel entonces, implicación que seguimos manteniendo en la actualidad, puesto que nos ha demostrado que SU rentabilidad es también la NUESTRA.

Partimos de un conocimiento profundo de cada Cliente, las Personas que componen sus equipos, incluso de sus instalaciones para poder definir su perfil y adelantarnos a las necesidades que puedan tener en cada momento de su evolución.

Nuestro equipo es muy dinámico y ágil para favorecer la comunicación y el conocimiento mutuo. Consideramos que, en el sector de la Consultoría especializada en Recursos Humanos, son obligadas la creatividad, la agilidad de respuesta y la visión positiva para la búsqueda de soluciones rentables para el Cliente. Y ése es uno de nuestros puntos fuertes.

Asimismo, nuestra preparación para gestionar cada proyecto es intensa y adaptada absolutamente a los cambios que, tanto las distintas Administraciones como nuestros Clientes, van teniendo, de cara a favorecer soluciones innovadoras y a medida.

El crecimiento de ÁGORA R.R.H.H. es sostenido y positivo, especializándonos cada vez más en la Gestión de Ayudas y opciones que resulten rentables para nuestros Clientes, en el área de la Asesoría en Formación y todo aquello que tenga que ver con las Personas.

La implicación en los intereses de nuestros clientes fue nuestra máxima desde aquel entonces. Implicación que seguimos manteniendo en la actualidad, puesto que nos ha demostrado que la rentabilidad DE NUESTRO CLIENTE es también la NUESTRA.

AGORA RECUROS HUMANOS S.L.

**Travessera de Les Corts 232
08014 Barcelona**

**Tel.93 411 85 81
gestion@agorarrhh.com**