

# CSV szkoli najlepszych!

W swoim centrum szkoleniowym Grupa CSV wyedukowała już ponad 25 tysięcy pracowników blacharni-lakierni. O szkoleniach, a także możliwych do uzyskania dofinansowaniach, opowiadają Izabela Marciniak-Machut i Sylwester Tutko.

**N**ad wejściem do centrum szkoleniowego, w którym się spotykamy, widnieje logo International College Of Refinish Competence. Jaki jest związek ICRC z Grupą CSV? I skąd wziął się pomysł na tę inwestycję?

**Sylwester Tutko, prezes zarządu ICRC:** Historia ICRC jest trwale związana z rozwojem Grupy CSV. Stworzenie Centrum Szkoleniowego w Szczecinie było naszym wspólnym pomysłem. To efekt obserwacji rynku lakiernictwa renowacyjnego w Polsce, który w latach 90. zaczął się bardzo szybko zmieniać. W szybkim tempie pojawiały się nowoczesne produkty do lakiernictwa samochodowego. Duża podaż tych produktów nie szła jednak w parze z wiedzą o ich stosowaniu. Szkolenia różnych dostawców były często prowadzone chaotycznie, bez przemyślanych programów i nie zawsze w odpowiednich do tego warunkach. Dodatkowo, odwiedzając tego typu ośrodki za granicą, stwierdziliśmy, że jesteśmy już na takim etapie, że możemy pokusić się o stworzenie własnego ośrodka szkoleniowego. I to – nie waham się użyć tego stwierdzenia – lepszego.

**Co wyróżnia ICRC spośród innych centrów szkoleniowych działających w Polsce?**

**ST:** Przede wszystkim całościowe traktowanie technologii i nacisk na praktyczną stronę szkoleń. Poszczególne producenci na swoich szkoleniach najczęściej prezentują technologie związane wyłącznie ze swoimi produktami. Etapy poprzedzające i następujące są

prezentowane tylko na tyle, na ile jest to konieczne. Tymczasem lakierowanie to długi i skomplikowany proces. Pomińcie szczegóły jednego etapu może spowodować złe wyniki w następnym. Także w oczach osoby szkolonej technologia jest wiarygodna tylko wtedy, je-

wiedzy i wymiany opinii profesjonalistów z różnych stron świata.

**Jak wygląda obecnie zaplecze obiektowe Centrum Szkoleniowego?**

**Izabela Marciniak, HR Business Partner w Grupie CSV:** Obiekt ICRC składa

*„Inny jest koszt szkolenia, do którego wykorzystywana jest kabina lakiernicza, inny – jeśli trenujemy kompetencje osób zarządzających. Pomagamy naszym klientom uzyskiwać dofinansowania unijne, które wynoszą nawet do 80 proc. ceny szkolenia.”*

śli pracę doprowadzi się do końca i oceni efekt – tak jak w prawdziwym serwisie lakierniczym. Dlatego nasze Centrum jest wzorcowym, na co dzień normalnie funkcjonującym, serwisem lakierniczym. Dodatkowo umożliwiamy weryfikację wyniku pracy metodami laboratoryjnymi, przy pomocy nowoczesnych urządzeń i mierników. Nasze Centrum z reguły nie służy do prezentacji produktów. Uczymy całych technologii, w warunkach prawdziwego serwisu. Rozwiązujemy problemy, z którymi styka się lakiernik w różnych momentach swojej codziennej pracy. Problematykę szkoleń znamy więc zarówno z własnej praktyki i z doświadczeń naszych gości, czyli uczestników szkoleń. ICRC stał się także w dużym stopniu centrum gromadzenia

się z części konferencyjno-szkoleniowej oraz dwóch hal warsztatowych. Łącznie to ponad 2500 m<sup>2</sup>. Posiadamy trzy przestronne sale wykładowe, wyposażone w najnowszy sprzęt do prezentacji multimedialnych oraz dwa specjalistyczne pomieszczenia kolorystyczne. Hale są wyposażone w trzy kabiny lakiernicze, szesnaście stanowisk przygotowawczych, centralny system odciągu pyłów szlifierskich, nowoczesną instalację pneumatyczną oraz kilkanaście kompletów urządzeń lakierniczych, co umożliwia przeprowadzanie nawet najbardziej zaawansowanych szkoleń. Co istotne, posiadamy także wpis do Rejestru Instytucji Szkoleniowych oraz certyfikat Dekry.



**ST:** Wysoki standard wyposażenia gwarantuje doskonale możliwości organizacji pokazów i prezentacji różnych typów, niekoniecznie związanych z branżą lakierniczą. Hale posiadają też zastosowanie targowe, umożliwiające ustawienie stanowisk prezentacyjnych. Naszym atutem jest również odpowiednie zaplecze socjalne oraz fakt, że oferujemy transfery z i na lotniska w Berlinie oraz Goleniowie, a nawet noclegi w hotelach o wysokim standardzie.

#### **Ile osób udało się dotychczas przeszkolić w ICRC?**

**ST:** Od początku działalności Centrum, czyli od 2000 r., przeprowadziliśmy ponad 2 tys. szkoleń, w których wzięło udział około 25 tys. osób. W warsztatach biorą udział nie tylko Polacy. Mamy gości z Niemiec, Francji, Hiszpanii, Holandii, Szwajcarii, Norwegii, Szwecji, Finlandii, Czech, Słowenii i Chorwacji. Możemy pochwalić się uczestnikami również z takich krajów jak Japonia, Kolumbia, Kanada, USA, Izrael, Kazachstan czy Republika Południowej Afryki. Wykłady i zajęcia praktyczne mogą być prowadzone – poza językiem polskim – także po angielsku, niemiecku, francusku i rosyjsku.

#### **Do kogo skierowane są szkolenia?**

**IM:** Kierujemy je do pięciu głównych grup: lakierników, kolorystów, kadry zarządzającej serwisami lakierniczymi,

rzeczoznawców i towarzystw ubezpieczeniowych oraz osób bezrobotnych i poszukujących pracy, które chcą zdobyć zawód.

#### **A jaki jest zakres zajęć?**

**ST:** Jeśli chodzi o szkolenia dla kadry zarządzającej, poruszamy bardzo szerokie spektrum zagadnień związanych z zarządzaniem blacharnią-lakiernią, między innymi finanse, systemy płacowe, przygotowanie do współpracy z firmami ubezpieczeniowymi czy zarządzanie personelem poprzez cele. Za każdy z obszarów poruszanych na warsztatach odpowiedzialna jest osoba, która posiada ogromną wiedzę oraz – co najważniejsze – doświadczenie zdobywane przede wszystkim w branży dealerskiej. Zależy nam na tym, aby dealer korzystający z naszych usług realnie podnosił swoje kompetencje, rozwijał się razem z nami i prowadził biznes na jeszcze wyższym poziomie. Prowadzimy także szkolenia z programu Audatex w zakresie wyceny szkód. Nasz szkoleniowiec przez wiele lat zdobywał wiedzę z tej dziedziny, kierując blacharnią-lakiernią u jednego z największych dealerów Mercedesa w kraju.

**IM:** Jesteśmy też bardzo elastyczni. Jeśli pojawia się zapotrzebowanie na szkolenie o konkretnej tematyce – dostosowujemy się do oczekiwań zlecającego. Szkolenia trwają najczęściej 3 dni, w

czasie których intensywnie pracujemy nad 5-6 tematami. Osoby prowadzące zajęcia są potem do dyspozycji uczestników szkolenia.

#### **A szkolenia typowo praktyczne?**

**ST:** Lakiernicy mogą brać udział w szkoleniach, które podzielone są na etapy technologiczne. Przykładowo, pierwszy dotyczy momentu, gdy auto trafia do warsztatu – to etap kolorystyki. Uczymy, jak odczytać kolor, dobrać go i przygotować. To szkolenie skupione tylko na tym wycinku procesu technologicznego, uzależnione od stopnia trudności koloru. Pierwszy i drugi poziom to kolory podstawowe, łatwe, ale takich – jak wiadomo – producenci używają obecnie rzadko. Częściej odbywają się szkolenia z zakresu kolorów trzy- lub nawet czterowarstwowych.

**IM:** Aby w serwisie blacharsko-lakierniczym – już w warunkach rzeczywistej pracy – nie generować zbędnych przestojów, to w czasie, kiedy kolor jest czytywany i dobierany, pomocnik lakiernika powinien już przygotowywać powierzchnię. I to jest kolejna część naszych szkoleń – przygotowywanie powierzchni do lakierowania. Podczas tych zajęć uczymy, jak w optymalny sposób zeszlifować element, zmatowić powierzchnię, nałożyć podkłady i okleić samochód, aby lakiernik mógł położyć kolor. Kolejny zakres to aplikacja lakierów. Prowadzimy też szkolenia na temat wad powłok lakierowych, polepowania, lakiernictwa przemysłowego i wielkogabarytowego oraz napraw typu „smart” i „spot”, czyli miejscowych. Każde szkolenie staramy się przeprowadzać dla grupy maksymalnie 12 osób.

#### **Jakie są koszty takich szkoleń?**

**IM:** Wszystko uzależnione jest od tematyki szkolenia, jego zaawansowania oraz liczby uczestników. Inny jest koszt szkolenia, do którego wykorzystywana jest kabina lakiernicza, inny – jeśli trenujemy kompetencje osób zarządzających. Warto tu wspomnieć o jeszcze jednej ważnej kwestii – pomagamy naszym klientom uzyskiwać dofinansowania unijne, które wynoszą nawet do 80 proc. ceny szkolenia. Co istotne, takie dofinansowania można często uzyskać na szkolenia nie dla pojedynczych pracowników, ale dla całej kadry.



### Jak wygląda proces ubiegania się o dofinansowanie?

**IM:** Istnieją obecnie dwa projekty, z których mogą korzystać dealerzy. Pierwszy to projekt Krajowego Funduszu Szkoleniowego, który realizowany jest przez Urzędy Pracy. Mogą w nim wziąć udział wszystkie firmy – zarówno MŚP, jak i duzi pracodawcy, i mogą uzyskać nawet 100 proc. zwrotu kosztów szkolenia. Jest jednak kilka ważnych wymogów. Ponieważ są to szkolenia prowadzone przez Urzędy Pracy, najczęściej organizowane są konkursy dla pracodawców, a czas na reakcję jest bardzo krótki. W niektórych sytuacjach to wręcz kwestia kilku godzin. Zachęcamy więc do tego, aby dealer wyznaczył osobę, która będzie na bieżąco monitorowała oferty Urzędu Pracy. W przypadku korzystania z dofinansowań KFS pieniądze pojawiają się już przed powstaniem kosztu. Proces wygląda następująco: dealer składa do Urzędu zgłoszenie chęci uczestnictwa w wybranym – dostępnym na rynku usług szkoleniu – i czeka na decyzję. Jeśli jest ona pozytywna, Urząd przekazuje dealerowi pieniądze, a on płaci nimi organizatorowi szkolenia. Po zakończeniu szkolenia do Urzędu należy złożyć uzyskany certyfikat wraz z fakturą. Co jednak istotne, każda osoba biorąca udział w szkoleniach z dofinansowaniem musi być zatrudniona na umowę o pracę.

### A drugi projekt?

**IM:** To współfinansowana przez Unię Europejską Baza Usług Rozwojowych.

Choć istnieje od 2015 r., nie jest znana wśród pracodawców. W Bazie można znaleźć dofinansowania na naprawdę różne projekty szkoleniowe.

### A jak wyglądają tu kwestie formalne?

**IM:** W momencie, w którym pracodawca wybierze szkolenie z Bazy Usług Rozwojowych, musi skontaktować się z operatorem takiego projektu. W każdym województwie jest kilku takich operatorów. Na terenie Pomorza Zachodniego to Zachodniopomorska Agencja Rozwoju Regionalnego i Koszalińska Agencja Rozwoju Regionalnego. Minusem projektu jest to, że firmy zarejestrowane w województwie mazowieckim i pomorskim w chwili obecnej nie mogą skorzystać z tego dofinansowania. Trzeba również pamiętać, że firma, która chce wziąć udział w danym szkoleniu, musi sprawdzić, na jakim poziomie są dofinansowania i w jakim zakresie organizowane są konkursy, ponieważ każde województwo ma indywidualne wytyczne. Nasze Centrum widnieje w Bazie Usług Rozwojowych i jest zweryfikowanym organizatorem szkoleń – tylko po takiej weryfikacji organizatorzy mogą przeprowadzać szkolenia z opcją dofinansowania, czyli z „zielonym ptaszkiem” przy ofercie szkolenia. Wystarczy więc, że klient znajdzie nas w Bazie, zgłosi się do operatora w swoim województwie, złoży wniosek i po jego weryfikacji formalnej – podpisze umowę. Praktycznie wszystkie szkolenia organizowane przez ICRC, a nawet te, których w tej chwili nie wiadać w Bazie Usług, mogą być przez nas zorganizowane. Projekt BUR zakłada bo-

wiem dofinansowania również dla szkoleń „szytych na miarę”, a nie – wyłącznie dla dostępnych w bazie.

Uczestnik płaci za szkolenie, a następnie rozlicza je u operatora. Standardowo dofinansowanie wynosi 50 proc., jednak może być zwiększone nawet do 80 proc., jeśli w szkoleniu bierze udział pracownik firmy z branży innowacyjnej lub szybko rozwijającej się, lub jeśli uczestnik ma ponad 50 lat. Operatorom zależy, aby w szkoleniach wzięło udział jak największej osób, dlatego niektórzy z nich mają nawet mobilnych konsultantów, którzy przyjeżdżają do firmy i pomagają wypełnić dokumenty. Warto dodać, że w momencie, kiedy składamy wniosek do operatora i zostaje on zaakceptowany, dostajemy promesę, czyli mamy 100-proc. potwierdzenie, że dofinansowanie zostanie wypłacone.

### Do kiedy będzie trwał ten unijny projekt?

**IM:** Do maja 2020 r. Środków do wykorzystania jest naprawdę sporo. W każdym województwie pula wynosi nawet po kilkadziesiąt milionów złotych.

### A czy dealerzy mogą liczyć na waszą pomoc z dofinansowaniami?

**I.M.:** Oczywiście, jako Grupa CSV jesteśmy do dyspozycji naszych klientów. Przede wszystkim pomagamy wybrać odpowiednie szkolenia oraz przygotować niezbędne dokumenty. Dlatego serdecznie zachęcam do bezpośredniego kontaktu. ●



Jeśli chcesz dowiedzieć się więcej na temat oferty Grupy CSV, zajrzyj na stronę: [www.csv.pl](http://www.csv.pl) lub zadzwoń do telefonicznego biura obsługi klienta: 91 461 25 06