

AIRCRAFT OPERATIONS – CORSO CRM TRAINER

Descrizione

Il CRM è uno strumento prezioso che va approcciato con la dovuta serietà. La materia è vasta, e richiede il consolidamento di conoscenze personali iniziali per poter poi affrontare la fase di approfondimento in aula e la formazione della necessaria competenza.

Per questo motivo il corso di CRM Trainer di ISAERS si articola in 4 fasi distinte.

Allo scopo di permettere lo studio e l'esercizio individuale, di condensare al loro indispensabile scopo i momenti in aula e anche per contenere i costi, la prima e la terza fase rappresentano studio e progettazione individuale a casa, mentre la seconda e la quarta fase rappresentano il "corpo" vero e proprio del corso comune in aula.

Formato e durata

Nello specifico:

FASE 1 - Parte dal colloquio individuale atto a verificare i prerequisiti, nonché l'ambito operativo e il livello delle conoscenze specifiche dei candidati. Al termine del colloquio, che può avvenire online, viene illustrata all'interessato la panoramica degli argomenti da approfondire in autonomia prima dell'inizio della fase in aula e vengono forniti i necessari riferimenti didattici.

Questa prima fase, infatti, ha l'obiettivo di rivedere alcuni argomenti di Human Performance Limitations (HPL) e di rinfrescare la conoscenza della maggior parte dei "CRM training elements" contenuti nella Tabella 1 della AMC1 ORO.FC.115 del Reg. UE 965/2012 (che ogni partecipante ha comunque già affrontato quando ha partecipato al CRM iniziale), in modo da poter riservare alle in aula gli approfondimenti, la traduzione operativa dei concetti, le problematiche, le tecniche e le esercitazioni.

La durata di questa fase è variabile, dipendentemente dalle esigenze personali e dal calendario dei corsi. Indicativamente 2 - 3 settimane,

FASE 2 - In aula, in gruppo. Durata: 3 giorni.

Richiede il preventivo completamento del "self training" della Fase 1.

In questa fase si approfondiscono i vari argomenti ed i loro collegamenti, si entra nel vivo delle dinamiche di human factor e si inizia a conformare la metodologia di progettazione e di conduzione del CRM, largamente adottando l'approccio dell'apprendimento esperienziale.

FASE 3 - Individuale, a casa (durata: da 1 a 2 settimane)

Vengono assegnati a ciascun partecipante task da preparare e poi da presentare nella quarta fase, che vanno dallo sviluppo di singole parti alla progettazione delle esercitazioni e delle simulazioni.

FASE 4 - In aula, in gruppo. Durata: 2 giorni.

Presentazione di NOTECHS, progettazione e conduzione dei vari tipi di CRM, presentazione e discussione dei task individuali preparati nella Fase 3 e assessment finale interno.

Va ricordato che l'attuale normativa dispone che per esercitare il ruolo effettivo di CRM Trainer presso un Operatore aereo, l'Operatore stesso dovrà sottoporre il nuovo CRM Trainer ad un proprio assessment in accordo a AMC3 ORO.FC.115 (d) e GM7 ORO.FC.115 del Reg. UE 965/2012.

Per l'effettuazione di tale assessment operativo presso l'azienda, un Experienced CRM Trainer dello staff ISAERS - FORLI' AVIOLAB ACADEMY sarà a disposizione.

L'insieme delle 4 fasi copre un intervallo temporale complessivo di circa 4 – 5 settimane.

Le Fasi in aula hanno una durata totale di 34 ore in 5 giorni (3+2).

Su richiesta è valutabile una versione del corso ridotta dedicata ai detentori di Certificato di Istruttore per "complex motor-powered aircraft" (rilasciato in accordo al Reg. UE 1178/2011) che abbiano effettuato le 25 ore del modulo "teaching and learning".

Cosa si impara

Al positivo completamento del corso i partecipanti avranno acquisito la competenza e gli strumenti per poter condurre "classroom CRM training" presso un Operatore aereo operante in uno dei domini indicati in ORO.GEN.005 del Reg. UE 965/2012, una volta espletato il sopraccitato assessment da parte dell'Operatore presso il quale il CRM Trainer andrà ad esercitare.

Contenuti

- La normativa di riferimento
- HPL review
- Human Factor in aviazione
- Obiettivi del CRM
- Il ruolo del CRM Trainer
- La trattazione dei "CRM Training Elements"
- I modelli utilizzati in HF
- Il TEM model e il debriefing
- NOTECHS e loro utilizzo
- Progettazione e conduzione di un CRM
- Tecniche della facilitazione
- Group management

- Task singoli e di gruppo
- Il feedback e l'analisi critica
- Preparazione e presentazione dei "case studies"
- Analisi degli eventi
- L'emersione delle problematiche
- L'Operator's Management System e il rapporto col "CRM training"
- Il "combined CRM training"
- I differenti contesti operativi

A chi è rivolto

Al personale individuato da un Operatore aereo per il ruolo di CRM Trainer interno, oppure a singoli piloti professionisti che desiderano formarsi autonomamente e proporsi poi ad uno o più Operatori aerei come "contracted CRM Trainers" in accordo a AMC1 ORO.FC.115(a)(9) e ORO.GEN.205 nonché a quanto indicato da AMC1 ORO.FC.115 (a)(7) del Reg. UE 965/2012.

Prerequisiti

Gli aspiranti devono possedere i requisiti previsti dalla AMC3 ORO.FC.115, in particolare ai punti (b) (2) e (3), tenendo presente che l'addestramento indicato al punto (b) (2) (iv) e (v) viene erogato nel corso e che quanto al punto (b) (2) (vi) si ottempera attraverso l'assessment interno.

Per gli aspiranti che non ottemperano al punto (b) (2) (ii) (A) e che quindi devono provvedere al punto (B) (HPL), è disponibile un apposito modulo addizionale HPL completo di 1 giorno, da effettuarsi prima del corso per CRM Trainer.

Attestato di fine corso

Al termine del corso, previo esito positivo dell'assessment interno, il partecipante riceve un Attestato di formazione con assessment per la figura di (FC o CC) CRM TRAINER.

Tale Attestato riporta il programma svolto, la data e l'esito "Satisfactory" dell'assessment interno nonché le firme dei CRM Trainers e dei docenti del corso.

NOTA: I "record keeping" delle qualifiche iniziali, della recency e dei refresher training dei CRM Trainers sono assicurati da ISAERS e resi disponibili agli Operatori aerei per i quali tiene i corsi.