

# Анализ рынка тренинговых услуг в Украине (2008г - I полугодие 2012г)

Руководитель проекта по развитию в Авангардной школе бизнеса  
Коляденко Инна Валерьевна



Экономические перемены последних лет в жизни нашей страны затронули все области человеческой жизнедеятельности. В большой степени это коснулось сферы образования. Прежде всего, изменяются запросы потребителей образовательных услуг. В настоящее время существует широкое разнообразие форм и методов обучения, рассчитанное на различные уровни требований слушателей, базового образования и дохода.

Одной из форм обучения стремительно набирающей популярность в нашей стране является тренинг. Мы изучили структуру рынка тренинговых услуг Украины в 2012 году. Исследованием было охвачено более 300 тренинговых центров и учебных организаций Украины, изучено около 1800 программ тренингов. Названия тренингов обобщены для удобства классификации. Под названием «ДРУГИЕ» подразумеваются узкоспециализированные тренинги, например «Страховые операции», «Управление здоровьем». Данные представлены в виде следующей диаграммы:



Диаграмма 1. Структура рынка тренинговых услуг в Украине в 2012г.

Из диаграммы видно, что чаще всего предлагают тренинги по управлению продажами, коммуникациям в бизнесе и маркетинговому менеджменту. Подобные тренинги устойчиво лидируют последние несколько лет. Не менее предложение тренингов для финансистов и бухгалтеров, но они не попали в тройку лидеров по той причине, что в нашем исследовании рассматривались отдельно тренинги по финансам и бухгалтерии, стандартам финансового учета и курсы по сертификации бухгалтеров.

Далее следуют тренинги по самоменеджменту, психологии бизнеса и управлению персоналом. Тренинги по психологии бизнеса уверенно поднимаются в рейтинге с 2008 года. Тренинги по управлению проектами и финансовому менеджменту не теряют в предложении. С 2009 года стремительно растет предложение тренингов по командообразованию и обучению тренеров.

Бизнес-английский и правовое регулирование предпринимательской деятельности встречается все реже. Это может быть связано с тем, что деловой иностранный язык предпочитают изучать за границей, окунувшись в языковую среду. Относительно правового регулирования предпринимательской деятельности, возможно в последние годы наступило разочарование в результатах подобных тренингов.

На первый взгляд весьма претерпели тренинги по антикризисному управлению, занимавшие лидерские позиции в 2008-2009 гг. На самом деле антикризисное управление является комплексом мер, охватывающих все сферы управленческой деятельности: финансы, управление персоналом, маркетинг, отношения с прессой, клиентами и поставщиками и другие. В последнее время тренинги по антикризисному управлению начали приобретать специализацию и в классификации их реже выделяют как одну группу.

Стремительно теряют рейтинг тренинги по оценке бизнеса, стратегическому маркетингу и основам финансового учета для менеджеров. Это можно объяснить сокращением бюджета корпоративных тренингов.

Для обобщения результатов можно условно выделить такие группы тренингов:

- тренинги, имеющие отношение к продажам (управление продажами, эффективные коммуникации, маркетинговый менеджмент, логистика, управление качеством обслуживания клиентов, реклама и PR-менеджмент и др.)
- финансовые тренинги (финансовый менеджмент, финансы и бухгалтерия, стандарты финансового учета, оценка бизнеса и др.)
- управленческие тренинги (менеджмент, стратегический менеджмент, управление проектами, риск-менеджмент, антикризисное управление и др.)
- самоменеджмент (time-management, психология бизнеса, навыки презентаций и публичных выступлений, лидерство, работа в команде и командообразование и др.)
- работа с персоналом (управление персоналом, управление мотивацией персонала, управление конфликтами, инновационные методы оценки персонала и др.).

Не были классифицированы тренинги по обучению тренеров и коучингу, а также универсальные тренинги. Первые по той причине, что они более похожи на приобретение дополнительной специальности, поскольку пока не существует базового образования в этом направлении. Что касается универсальных тренингов, им сложно дать четкое определение. В одних случаях под универсальностью подразумевают, что программа обучения подобрана для представителей персонала любого сегмента рынка, в других случаях программа обучения охватывает широкий спектр дисциплин.

По данной классификации безусловными лидерами предложения являются тренинги, имеющие отношение к продажам и самоменеджменту. В какой мере предлагаемые услуги

соответствуют спросу потребителей? Ответ на этот вопрос определяет спрос на образовательные услуги, а, следовательно, и финансовый успех негосударственных учебных заведений [5]. Попробуем разобраться.

Относительно популярности тренингов, большинство экспертов говорят о многолетней востребованности тренингов по продажам: управление продажами, увеличение объемов продаж, удержание клиентов, технологии продаж для менеджеров [10].

На втором месте называются тренинги для высшего звена: лидерство, личностная эффективность руководителя, новые технологии управления людьми (например, как нанять и удержать высококвалифицированного и дорогого специалиста за малые деньги). То есть особо актуальны программы развития лидерских качеств и управленческих компетенций [10].

Много людей задумалось о новой работе, и рынок отреагировал соответствующе. Появилось немало интересных программ по личному развитию. Кроме того, на рынке наблюдается потребность в тренингах по жестким переговорам и выросла потребность в тренингах для тренеров. Многие компании стремятся обучить внутренних тренеров или обучить тренерским навыкам руководителей департаментов [10].

По мнению экспертов, сегодня у тренинговых компаний есть заказы, только если они могут предметно ответить на проблему клиента – ответить технологией, методикой, практикой и, конечно же, результатами [10]. Кроме того наступило время, когда те, кто учил и учит других строить успешный бизнес, сам вынужден решать (теперь уже для себя) аналогичные задачи, пользоваться своими же технологиями, на себе проверять свои рекомендации. Сегодня заказчик не хочет рисковать и потому обращается к тем, кто хорошо себя зарекомендовал, имеет высокую репутацию. Рынок очищается [7].

Последние несколько лет тренинговый рынок меняется и трансформируется. Высококачественные тренинговые услуги становятся популярнее, развлекательные игры и шоу уходят в прошлое. Все чаще в программы тренингов включают тщательно разработанные отечественные, а не адаптированные западные кейсы и деловые игры. Также приобретают популярность как альтернатива тренингу интенсивные курсы при бизнес-школах и краткосрочные MBA-программы.

Из всего вышесказанного можно смело утверждать, что условия, в которых находятся и производители, и потребители образовательных услуг, дают возможность не на словах, а на деле помочь друг другу быть успешными в это нелегкое время.

Источники:

1. <http://www.work.ua>
2. <http://www.prostobiz.ua>
3. <http://alfaleader.ru>
4. Ванькина И.В., Егоршин А.П., Кучеренко В.И. Маркетинг образования: учебное пособие. - М.: Университетская книга. Логос, 2007. - 336 с.
5. Волкова М. М., Звездова А. Б. Маркетинговые исследования в области образовательных услуг // Маркетинг. 2001. № 2. С. 122-143.
6. Коляденко И.В., Ученая степень или степень MBA? // <http://ru.osvita.ua> , январь 2012
7. Лозийчук Н., Рынок тренинговых услуг в условиях кризиса // Лига бизнес июнь 2009
8. Мороз Ю. Рынок тренинговых услуг: что нового? // prostobiz.ua июль 2009
9. Сидоренко Е. В., Технологии создания тренинга. От замысла к результату, СПб, «Речь»; 000 «Сидоренко и Ко», 2007
10. Шубина Н., Рынок тренинговых услуг: перезагрузка еще не закончилась // Дело октябрь 2011.