

Развитие рынка бизнес-тренингов в России: текущие тенденции и перспективы развития

Развитие рынка бизнес-тренингов в России: текущие тенденции и перспективы развития

Дата: Апрель, 2010

Страниц: 251

Цена: 25 000 руб.

Артикул: R97C52003A8RU

Агентство DISCOVERY Research Group завершило очередное исследование рынка бизнес-тренингов в России.

Экспертные оценки объема рынка по итогам 2009 г. составляют примерно \$560 млн., под влиянием кризиса рынок просел на четверть. Три четверти компаний-заказчиков урезали расходы на обучение персонала в 2009 году, причем снижение составило порядка 30-45%. Половина компаний планирует обращаться к услугам тренинговых компаний в течение 2010 года.

Основная тенденция прошедшего года – мировой финансовый кризис, который оказал существенное влияние на рынок бизнес-тренингов. Под влиянием кризиса происходит снижение затрат компаний на бизнес обучение своего персонала, те же компании, которые и в тяжелой экономической ситуации отправляют своих сотрудников на различные бизнес-тренинги, стали снижать расходы и, соответственно, стали уделять большее внимание ценам бизнес-курсов, которые предлагают различные бизнес-школы. Эту тенденцию отмечают многие участники рынка, как представители бизнес-школ, так и те компании, которые в этом году прибегали к бизнес-тренингам.

По имеющимся данным, до 50% компаний снизили цены на бизнес-тренинги в 2009 г. Ощутимо заметно уменьшение разброса цен: сейчас цены на примерно одинаковые по содержанию бизнес-тренинги в разных компаниях находятся примерно на одном уровне, в отличие от докризисной ситуации.

Изменились требования к качеству тренингов: в настоящее время заказчиков больше интересует высокая отдача и результативность тренинга.

Больше чем в два раза увеличилось количество компаний, которые отдают предпочтения неаудиторным методам обучения, таких как action learning, стажировки на рабочем месте, коучинг и т.д. Многие эксперты отмечают растущий спрос на сокращенные по времени (однодневные или даже нескольких часовые) тренинги

Переход от индивидуального обучения к обучению команд – это еще одна характерная тенденция последнего времени. Одна из самых перспективных тенденций — переход на e-learning и внедрение самообучения.

Цель исследования

Описать текущее состояние рынка бизнес-тренингов в России.

Задачи исследования

1. Описать общую ситуацию и определить ключевые показатели бизнес-образования в России.
2. Определить объем и темпы роста рынка бизнес-образования в России.
3. Охарактеризовать текущее состояние и тенденции развития рынка бизнес-образования в регионах России по следующим параметрам:
 - o объем и темпы роста;
 - o количество игроков;

- уровень конкуренции;
 - наличие федеральных игроков;
 - темпы роста отдельных сегментов;
 - перспективные направления и темы бизнес-тренингов и т.д.
4. Определить и охарактеризовать факторы роста и торможения рынка бизнес-тренингов в России.
 5. Описать ключевые тенденции и перспективы развития рынка бизнес-тренингов в России.
 6. Выделить и охарактеризовать основные сегменты рынка бизнес-образования, формы краткосрочного бизнес-образования и виды бизнес-тренингов.
 7. Охарактеризовать особенности тренинга как метода обучения.
 8. Выявить:
 - цели проведения бизнес-тренингов;
 - критерии выбора тренинга и тренинговой компании;
 - источники информации о тренингах;
 - эффективность проведения тренингов и методы ее оценки.
 9. Охарактеризовать рынок бизнес-тренингов по следующим параметрам:
 - основные производители тренинговых услуг;
 - основные потребители тренинговых услуг;
 - ценовой аспект;
 - сезонность;
 - территориальные предпочтения проведения тренинга;
 - актуальные темы тренингов;
 - структура тренингового времени.

Объект исследования

Рынок бизнес-тренингов в России

Метод сбора данных

Мониторинг материалов печатных и электронных деловых и специализированных изданий, аналитических обзоров рынка; Интернет; материалов маркетинговых и консалтинговых компаний; результаты исследований DISCOVERY Research Group.

Методы анализа данных

Традиционный контент-анализ документов.

Информационная база исследования

1. Расчеты Discovery Research Group.
2. Печатные и электронные, деловые и специализированные издания.
3. Ресурсы сети Интернет.
4. Материалы компаний.
5. Аналитические обзорные статьи в прессе.
6. Результаты исследований маркетинговых и консалтинговых агентств.
7. Экспертные оценки.
8. Интервью с участниками рынка.
9. Материалы отраслевых учреждений и базы данных.

Содержание

Список таблиц и диаграмм
Резюме

ГЛАВА 1. ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Цель исследования
Задачи исследования
Объект исследования
Метод сбора данных
Методы анализа данных
Информационная база исследования

ГЛАВА 2. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ, ФОРМЫ И ВИДЫ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

§1. Основные сегменты рынка бизнес-образования
§2. Формы краткосрочного бизнес-образования
§3. Особенности тренинга как метода обучения
§4. Классификации и виды тренингов

ГЛАВА 3. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА БИЗНЕС-ТРЕНИНГОВ В РОССИИ

ГЛАВА 4. ПОТРЕБИТЕЛЬ И ОСОБЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ НА РЫНКЕ БИЗНЕС-ТРЕНИНГОВ

§ 1. Основные потребители бизнес-тренингов
§ 2. Цели проведения бизнес-тренинга
§ 3. Специфика потребностей корпоративных клиентов
§ 4. Особенности обучения взрослых людей
§ 5. Источники информации о тренинге
§ 6. Критерии выбора тренинга
§ 7. Критерии выбора тренинговой компании
 Рейтинг тренинговой компании на рынке
 Методологическая отработанность технологий обучения: технические средства, литература, методика и пр.
 Опыт работы компании
 Соотношение цена/качество предлагаемого продукта
 Выбор тренера
§ 8. Оценка эффективности проведенного тренинга
§ 9. Основные способы проведения бизнес-тренингов в России

ГЛАВА 5. ОСОБЕННОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ БИЗНЕС-ТРЕНИНГОВ В РОССИИ

§ 1. Основные организации, предлагающие тренинговые услуги на российском рынке, и их классификация
 Группы провайдеров услуг краткосрочного бизнес-образования
 Виды бизнес-тренеров
 Портрет усредненного провайдера t&d услуг
§ 2. Независимые бизнес-тренеры
§ 3. Компетенции бизнес-тренера
§ 4. Оценки провайдеров услуг по бизнес-тренингу и конкретным тренерам
§ 5. Портфель hr и t&d услуг провайдера
§ 6. Темы тренинговых программ
§ 7. Ценообразование на тренинговые услуги
§ 8. Продвижение бизнес-тренингов
§ 9. Время и место проведения бизнес-тренингов
 Продолжительность тренинга
 Сезонность
 Место проведения тренинга

ГЛАВА 6. ФАКТОРЫ РОСТА И ТОРМОЖЕНИЯ РЫНКА УСЛУГ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

- § 1. Отсутствие единых стандартов
- § 2. Недостаток квалифицированных тренеров
- § 3. Интеллектуальное пиратство
- § 4. Сложности при взаимодействии с t&d поставщиками. Недостатки бизнес-тренеров.
- § 5. Влияние кризиса на бизнес-образование
- § 6. Сокращение затрат компаний на обучение персонала под влиянием кризиса
- § 7. Ошибки при проведении бизнес-тренингов

ГЛАВА 7. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА БИЗНЕС-ТРЕНИНГОВ

- § 1. Пересмотр наборов методов обучения и развития персонала под влиянием кризиса
- § 2. Изменения в форме и методе обучения
- § 3. Развитие системы дистанционного бизнес-обучения
- § 4. Сокращение продолжительности бизнес-тренингов
- § 5. Повышение значимости цены при выборе бизнес-школы
- § 6. Развитие внутреннего тренинга
- § 7. Изменение роли бизнес-тренеров
- § 8. Падение цен на бизнес-обучение
- § 9. Перспективы развития рынка бизнес-тренингов

ГЛАВА 8. РАЗВИТИЕ РЫНКА КРАТКОСРОЧНОГО БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

- § 1. Москва
- § 2. Санкт-петербург
- § 3. Уральский федеральный округ
Екатеринбург
Челябинск
- § 4. Приволжский федеральный округ
Нижний новгород
Самара
- § 5. Сибирский федеральный округ
Новосибирск
Красноярск
- § 6. Южный федеральный округ
Ростов-на-дону
- § 7. Дальневосточный федеральный округ
Владивосток

Приложение 1. Ведущие центры краткосрочного бизнес-образования екатеринбурга в первом полугодии 2009г.

Приложение 2. Ведущие центры краткосрочного бизнес-образования челябинска в первом полугодии 2009г.

Приложение 3. Ведущие центры краткосрочного бизнес-образования нижнего новгорода в первом полугодии 2009г.

Приложение 4. Ведущие центры краткосрочного бизнес-образования самары в первом полугодии 2009г.

Приложение 5. Ведущие центры краткосрочного бизнес-образования новосибирска в первом полугодии 2009г.

Приложение 6. Ведущие центры краткосрочного бизнес-образования красноярска в первом полугодии 2009г.

Приложение 7. Ведущие центры краткосрочного бизнес-образования ростова-на-дону в первом полугодии 2009г.

В отчете содержится 26 таблиц и 65 диаграмм.

ДИАГРАММЫ

- Диаграмма 1. Стоимостной объем рынка бизнес-тренингов в россии в 2006-2009гг., \$ млн.
- Диаграмма 2. Изменение расходов компаний на обучение персонала в 2009г., %
- Диаграмма 3. Тенденции к изменению объемов очного обучения в россии и сша в 2009г., %
- Диаграмма 4. Посещение бизнес-тренингов экономически активным населением (на сентябрь 2009г.), %
- Диаграмма 5. Посещение бизнес-тренингов (и не посещение) экономически активным населением в зависимости от возраста на сентябрь 2009г., %
- Диаграмма 6. Посещение бизнес-тренингов (и не посещение) экономически активным населением в зависимости от ежемесячного дохода (руб.) На сентябрь 2009г., %
- Диаграмма 7. Предоставление возможности получения бизнес-образования в компаниях в 2006г. И 2009г., %
- Диаграмма 8. Предоставление возможности получения бизнес-образования в компаниях в зависимости от размера компании (количество сотрудников) в 2009г., %
- Диаграмма 9. Построение корпоративного обучения в компаниях в 2008г., %
- Диаграмма 10. Участие высшего руководства в бизнес-обучении в 2008г., %
- Диаграмма 11. Доля обучаемого персонала в компаниях в 2008г., %
- Диаграмма 12. Обучение представителей различных должностей в 2008г., %
- Диаграмма 13. Цели бизнес-образования с точки зрения работодателей (руководителей компаний), % от числа опрошенных.
- Диаграмма 14. Цели бизнес-образования по мнению менеджеров (сотрудников компаний), % от числа опрошенных.
- Диаграмма 15. Преимущества дополнительного образования (тренинги, семинары, курсы повышения квалификации) в 2006г. И 2009г., %
- Диаграмма 16. Доли основных источников информации о тренинговых программах в 2005 г.: интернет, отзывы коллег, специализированные выставки, сми, %.
- Диаграмма 17. Причины бизнес-обучения в 2008г., %
- Диаграмма 18. Факторы выбора тренингов в россии в 2005 г. По результатам опроса профильных экспертов, %.
- Диаграмма 19. Наиболее важные характеристики бизнес-образования, в % от количества опрошенных.
- Диаграмма 20. Усвоение материала в зависимости от формы подачи, %.
- Диаграмма 21. Этапы выбора тренинговой компании
- Диаграмма 22. Уровень доверия различным источникам подтверждения качества программ бизнес-образования по мнению руководителей и сотрудников компаний, %.
- Диаграмма 23. Факторы выбора учебного заведения руководителями компаний, %.
- Диаграмма 24. Факторы выбора учебного заведения сотрудниками компаний, %.
- Диаграмма 25. Критерии выбора поставщика тренинговых услуг, %.
- Диаграмма 26. Доверие к различным источникам информации о бизнес-образовании со стороны сотрудников компаний в 2006 г., %.
- Диаграмма 27. Способы оценки эффективности бизнес-обучения в 2008г., %
- Диаграмма 28. Соотношение внутренних и внешних ресурсов при проведении бизнес-тренингов в 2008г., %
- Диаграмма 29. Основные способы проведения бизнес-тренингов в россии в 2008г., %
- Диаграмма 30. Основные способы проведения бизнес-тренингов в россии в 2009г., %
- Диаграмма 31. Структура предложения краткосрочных программ по категориям в январе-мае 2008г. (по данным магазина семинаров рбк)
- Диаграмма 32. Структура спроса краткосрочных программ по категориям в январе-мае 2008г. (по данным магазина семинаров рбк)
- Диаграмма 33. Структура предложения бизнес-тренингов по программам, направленным на борьбу с кризисом в 2008г., %
- Диаграмма 34. Цена закупки различных форматов обучения в 2009г., руб.
- Диаграмма 35. Цена закупки 1 тренинг-дня для различных должностей в 2008-2009гг., руб.
- Диаграмма 36. Структура распределение тренингового времени между лекцией и практической работой, %.
- Диаграмма 37. Необходимые улучшения по мнению компаний для поставщиков услуг по бизнес-тренингам в 2008г., %
- Диаграмма 38. Сложности при взаимодействии с t&d поставщиками в 2009г., %

Диаграмма 39. Оценка некоторых провайдеров по результатам trainings index 2010, средний балл

Диаграмма 40. Ошибки при проведении бизнес-тренинга (16 февраля – 11 марта 2010г.), %

Диаграмма 41. Методы обучения и развития персонала в компании в 2008-2009гг., %

Диаграмма 42. Изменение соотношения числа внутренних тренеров к общему числу сотрудников в 2009г. По сравнению с 2008г., %

Диаграмма 43. Изменение цен на бизнес-тренинги под влиянием кризиса в 2009г., %

Диаграмма 44. Структура тренинговых компаний по типу деятельности в москве в 2005 г., %.

Диаграмма 45. Структура московского рынка краткосрочного образования по числу штатных и привлеченных тренеров, 2005 г., %.

Диаграмма 46. Количество компаний, предоставляющих услуги по различным тренинговым направлениям в москве в 2005 г., %.

Диаграмма 47. Структура московского тренингового рынка в 2005 г. По числу открытых и корпоративных тренингов (менее 20, 20-50, 50-100, более 100), %.

Диаграмма 48. Доли московских компаний, пользующихся тренинговыми услугами, по размеру компаний в 2005 г., %.

Диаграмма 49. Структура петербургского тренингового рынка в 2005 г. По типам участников: тренинг-центры, фрилансеры, приезжие тренеры, %.

Диаграмма 50. Наличие у компаний, работающих на петербургском рынке краткосрочного образования филиалов в москве в 2005 г., %.

Диаграмма 51. Доля бизнес-тренингов в портфеле услуг петербургских тренинговых компаний в 2005 г., %.

Диаграмма 52. Количество компаний, предоставляющих услуги по различным тренинговым направлениям в Санкт-Петербурге в 2005 г., %.

Диаграмма 53. Структура петербургского рынка по числу проводимых тренингов в 2005 г., %.

Диаграмма 54. Ведущие центры бизнес-обучения по обороту от краткосрочных программ обучения в первом полугодии 2009г., млн. Руб.

Диаграмма 55. Ведущие центры бизнес-обучения по обороту от бизнес-тренингов и семинаров в первом полугодии 2009г., млн. Руб.

Диаграмма 56. Ведущие центры бизнес-образования по краткосрочным программам в Челябинске в первом полугодии 2008-2009гг., кол-во слушателей

Диаграмма 57. Структура слушателей по длительности программ в Нижнем Новгороде в первом полугодии 2009г., %

Диаграмма 58. Топ-5 ведущих бизнес-школ по краткосрочным программам в Нижнем Новгороде в 2008-2009гг., кол-во человек

Диаграмма 59. Лидеры по тренингам и семинарам в Самаре в первом полугодии 2009г., кол-во человек

Диаграмма 60. Ведущие бизнес-центры по обороту от тренингов и семинаров в Новосибирске в первом полугодии 2009г., млн. Руб.

Диаграмма 61. Ведущие бизнес-центры по количеству слушателей тренингов и семинаров в Новосибирске в первом полугодии 2009г., человек

Диаграмма 62. Ведущие бизнес-центры по обороту от тренингов и семинаров в Красноярске в первом полугодии 2009г., млн. Руб.

Диаграмма 63. Ведущие бизнес-центры по количеству слушателей тренингов и семинаров в Красноярске в первом полугодии 2009г., человек

Диаграмма 64. Ведущие бизнес-центры по обороту от тренингов и семинаров в Ростове-на-Дону в первом полугодии 2009г., млн. Руб.

Диаграмма 65. Ведущие бизнес-центры по количеству слушателей тренингов и семинаров в Ростове-на-Дону в первом полугодии 2009г., человек

ТАБЛИЦЫ

Таблица 1. Сравнительная анализ форм краткосрочного бизнес-образования: лекция, семинар, тренинги.

Таблица 2. Усвоение информации в зависимости от формата обучения

Таблица 3. Рейтинг наиболее популярных тренинговых компаний в 2009 г.

Таблица 4. Рейтинг популярности бизнес-тренеров в России по состоянию на июль 2009 г.

Таблица 5. Интенсивность услуг усредненного провайдера, представленность услуг в портфеле провайдеров, прирост интенсивности услуг.

- Таблица 6. Диапазоны цен на открытые, корпоративные и долгосрочные программы бизнес-тренингов
- Таблица 7. Сравнение средней стоимости 1 тренинг-дня корпоративного тренинга, семинара, мастер-класса и т. Д. В 2007 и 2008 годах.
- Таблица 8. Стоимость 1 часа коучинга, 2008 год
- Таблица 9. Цена закупки различных форматов обучения в 2009г., руб.
- Таблица 10. Стоимость 1 тренинг-дня корпоративного тренинга, семинара, мастер-класса и т. Д. В 2009г., рубли
- Таблица 11. Сравнение параметров качества лицензионного и нелицензионного тренинга
- Таблица 12. Действия компаний в условиях финансового кризиса, общие тенденции, 2009г.
- Таблица 13. Сравнение средней стоимости 1 тренинг-дня корпоративного тренинга, семинара, мастер-класса и т. Д. В 2007 и 2008 годах.
- Таблица 14. Число привлекаемых тренинговых компаний представителями малого, среднего и крупного бизнеса в 2005 г., шт., %
- Таблица 15. Рейтинг лидирующих тренинговых компаний и учебных центров г. Москвы по версии портала «мсктренинги.ру» в 2009г.
- Таблица 16. Ведущие центры бизнес-образования по краткосрочным программам в г. Екатеринбурге в первом полугодии 2009г.
- Таблица 17. Ведущие центры бизнес-образования по бизнес-тренингам и семинарам (до 16 часов) в г. Екатеринбурге в первом полугодии 2009г.
- Таблица 18. Ведущие центры бизнес-образования по количеству штатных сотрудников в г. Екатеринбурге в первом полугодии 2009г.
- Таблица 19. Ведущие центры бизнес-образования по проведенным открытым программам в г. Екатеринбурге в первом полугодии 2009г.
- Таблица 20. Ведущие центры бизнес-образования по проведенным корпоративным программам в г. Екатеринбурге в первом полугодии 2009г.
- Таблица 21. Ведущие центры бизнес-образования по краткосрочным программам в г. Челябинске в первом полугодии 2009г., кол-во человек
- Таблица 22. Ведущие центры бизнес-образования по краткосрочным программам в г. Нижний новгород в первом полугодии 2009г.
- Таблица 23. Ведущие центры бизнес-образования по семинарам и тренингам в г. Самаре в первом полугодии 2009г.
- Таблица 24. Ведущие центры бизнес-образования по семинарам и тренингам в г. Новосибирске в первом полугодии 2009г.
- Таблица 25. Ведущие центры бизнес-образования по семинарам и тренингам в г. Красноярске в первом полугодии 2009г.
- Таблица 26. Ведущие центры бизнес-образования по семинарам и тренингам в г. Ростове-на-дону в первом полугодии 2009г.

Оформление заказа:

Название:	Развитие рынка бизнес-тренингов в России: текущие тенденции и перспективы развития
Ссылка:	http://marketpublishers.ru/r/R97C52003A8RU.html
Артикул:	R97C52003A8RU
Цена:	25 000 руб. (Single User License / Electronic Delivery)

В случае приобретения Corporate License или печатной версии, пожалуйста, обратитесь в службу поддержки покупателей по электронному адресу office@marketpublishers.ru

Оплата

Для оплаты по кредитной карте (Visa, MasterCard, American Express, PayPal) используйте кнопку "BUY NOW" на странице <http://marketpublishers.ru/r/R97C52003A8RU.html>

Для осуществления денежного перевода (Wire Transfer), пожалуйста, внесите Ваши контактные данные в форму:

Имя:
Фамилия:
E-mail:
Компания:
Адрес:
Город:
Индекс:
Страна:
Телефон:
Факс:
Комментарии:

* Все поля обязательны к заполнению

ПОДПИСЬ _____

При оформлении заказа на сайте MarketPublishers.ru, Вы соглашаетесь с условиями публичного договора оферты, размещенного на http://marketpublishers.ru/docs/terms_conditions.html

Для размещения заказа по факсу, пожалуйста, распечатайте форму, внесите необходимые данные и отправьте по факсу **+44 20 7900 3970**