

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

<https://marketpublishers.ru/r/R97C52003A8RU.html>

Дата: 22.04.2010

Страниц: 251

Цена: 25 000 руб. (Лицензия на одного пользователя)

Артикул: R97C52003A8RU

Описание

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 предпочтение 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

Описать общую ситуацию и определить ключевые показатели бизнес-образования в России.

Определить объем и темпы роста рынка бизнес-образования в России.

Охарактеризовать текущее состояние и тенденции развития рынка бизнес-образования в регионах России по следующим параметрам:

объем и темпы роста;

количество игроков;

уровень конкуренции;

наличие федеральных игроков;

темпы роста отдельных сегментов;

перспективные направления и темы бизнес-тренингов и т.д.

Определить и охарактеризовать факторы роста и торможения рынка бизнес-тренингов в России.

Описать ключевые тенденции и перспективы развития рынка бизнес-тренингов в

России.

Выделить и охарактеризовать основные сегменты рынка бизнес-образования, формы краткосрочного бизнес-образования и виды бизнес-тренингов.

Охарактеризовать особенности тренинга как метода обучения.

Выявить:

цели проведения бизнес-тренингов;

критерии выбора тренинга и тренинговой компании;

источники информации о тренингах;

эффективность проведения тренингов и методы ее оценки.

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

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

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

Расчеты Discovery Research Group.

Печатные и электронные, деловые и специализированные издания.

Ресурсы сети Интернет.

Материалы компаний.

Аналитические обзорные статьи в прессе.

Результаты исследований маркетинговых и консалтинговых агентств.

Экспертные оценки.

Интервью с участниками рынка.

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

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 2009 г., млн. Руб.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Таблицы

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

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

Product link: <https://marketpublishers.ru/r/R97C52003A8RU.html>

Цена: 25 000 руб. (Single User License / Electronic Delivery)

If you want to order Corporate License or Hard Copy, please, contact our Customer Service:

info@marketpublishers.ru

Payment

To pay by Credit Card (Visa, MasterCard, American Express, PayPal), please, click button on product page <https://marketpublishers.ru/r/R97C52003A8RU.html>

To pay by Wire Transfer, please, fill in your contact details in the form below:

Имя:
Фамилия:
Email:
Компания:
Адрес:
Город:
Zip code:
Страна:
Tel:
Факс:
Your message:

****All fields are required**

Customer signature _____

Please, note that by ordering from marketpublishers.com you are agreeing to our Terms & Conditions at <https://marketpublishers.com/docs/terms.html>

To place an order via fax simply print this form, fill in the information below and fax the completed form to +44 20 7900 3970