

Будущее бизнес-обучения является абсолютно предсказуемым, если только мы найдем в себе смелость признать, что все в мире подвержено одним и тем же законам развития и ни один рынок не может существовать сам по себе. Оглядываясь вокруг, и видя, как меняется рынок за рынком, индустрия за индустрией, понимаешь, что рано или поздно это коснется тренингов, тренеров и всех кто имеет к этому хоть какое-то отношение.

Необратимые изменения уже произошли в кино, музыке, книгопечатанье, везде все переходят на электронный формат, это кардинально меняет структуру рынков и роль их участников.

Возможно, в России это будет происходить чуть позже, чем в Европе или Америке, но это не значит, что она сможет остаться жить в старом формате.

Еще буквально несколько лет назад тренинги называли прозападным явлением и относились к этому настороженно, а, сейчас говоря про них, используют термины – «традиционные тренинги» или «классические тренинги».

Хотим мы этого или нет, но дистанционное обучение сильно потеснит очное, а соответственно и тренинговое. Программное обеспечение постоянно совершенствуется, создаются все новые и новые устройства для обучения, которые становятся максимально интерактивными и доступными: видео тренинги, вебинары, веб конференции, блоги, вики и т.д.

Так же у людей уже сформировалась привычка пользоваться электронными носителями, ни кого не пугают электроны книги, тесты и игры.

Поэтому Провокация РОСТА еще в 2006 году приняла решение начать работу над инновационной программой обучения бизнес-тренеров, тем самым, создав новый рынок – дистанционного обучения тренеров.

Требования реального бизнеса к корпоративному, тренинговому или любому другому обучению растут с каждым днем, поэтому бизнес-обучение должно быть гибким, мобильным, инновационным.

Сегодня практически любой ВУЗ в России имеет дистанционную форму обучения, в скором времени школы перейдут на электронные книги, в которые каждый год будут закладываться новые учебники, материалы, тесты. Для отслеживания и контроля знаний будут введены электронные дневники.

Через максимум 10 лет эти дети, которые привыкли воспринимать только электронный формат пойдут в Университеты и на предприятия, так какому обучению они отдадут предпочтение? Очные курсы для них будет атавизмом, потерей времени с непредсказуемым результатом.

Изменение роли бизнес-тренеров.

В новой среде бизнес-обучения, тренеры, которые захотят продолжать работать и развиваться в данной профессии должны будут овладеть новыми инструментами и методами обучения: создание электронных курсов, проведение вебинаров, проведение дистанционных тренингов и т.д. Причем для организаций заказчиков станет неинтересно работать с фрилансерами, т.к. они не смогут поддерживать на необходимом уровне техническое обеспечение дистанционного обучения.

Поэтому тренеры будут вынуждены сотрудничать с тренинговыми агентствами, консалтинговыми компаниями или корпоративными университетами. Взаимовыгодное сотрудничество так же будет носить виртуальный характер. Кроме этого, скорее всего, будут независимые Интернет площадки, куда авторы курсов, вебинаров или тренингов будут закладывать свои продукты, которые потом будут доступны заказчику.

Такой формат работы будет требовать от бизнес-тренеров высокой степени компетентности, т.к. площадка для конкуренции станет открытой и заказчикам станет проще сравнивать и оценивать их работу. А так же благодаря расширению границ рынка бизнес-обучения, профессиональные бизнес-тренеры смогут значительно расширить круг и географию своих заказчиков, а заказчики в свою очередь так же

смогут пользоваться услугами гораздо большего числа специалистов, не задумываясь, где они территориально находятся.

Границы рынка.

Сегодня между тренинговым рынком и рынком дистанционного обучения существуют очень четкие, видимые, и даже жесткие границы.

Тренинговый рынок - это свободные бизнес-тренеры, тренинговые компании, корпоративные учебные центры со своим штатом тренинг-менеджеров и модераторы рынка www.treko.ru, www.hrm.ru и www.trainings.ru.

Рынок дистанционного обучения – это создатели платформ для дистанционных курсов и преподаватели Университетов, пока практически все. Тех, кто воспринял дистанционное обучение как отправку по электронной почте отсканированных учебников и книг, в расчет брать не стоит. Один раз Вы поучаствуете в вебинаре или пройдете качественный электронный курс обучения, в котором есть кейсы, деловые игры, тесты, видео и аудио лекции, видео тренинг и Вас уже никто и никогда не убедит, что e-learning это аналог заочного обучения.

Границы рынка всегда определяют продукты и игроки, которые пока на тренинговом и дистанционном рынках разные.

С проникновением информационных технологий в бизнес-обучение и появлением на рынке новых, более эффективных, доступных, массовых и удобных обучающих продуктов заставит игроков тренингового и дистанционного обучения овладеть знаниями и умениями друг друга.

Создатели платформ дистанционного обучения, учтя все те приемы и методы, к которым привыкли участники тренингов, модифицирую свои продукты, и сделают их более интерактивными.

Бизнес-тренеры, овладеют новой для себя профессией – тьютера и будут активно проводить вебинары и дистанционные тренинги.

Границы рынка практически сотрутся для настоящих профессионалов и очень сузятся для тех, кто вовремя не переориентируется в профессии.

Количество бизнес-тренеров, не использующих дистанционное обучение будет сокращаться, а проведение классических бизнес-тренингов станет носить более целенаправленный и даже знаковый характер, что повлечет за собой повышение в разы требований к их качеству.

Новая модель будет эффективна для бизнеса, поскольку позволит решить ряд задач:

- Обучение будет дешевле, т.к. один курс смогут пройти неограниченное количество человек, не надо будет тратить деньги на командировки и т.д.
- Обучение будет доступнее, вам все равно где находится ваш бизнес, а где бизнес-тренер.
- Обучение будет эффективнее, т.к. будет решен вопрос с оценкой качества курса, уровнем знаний, человеческий фактор будет нивелирован.
- Обучение будет соответствовать потребностям бизнеса, т.к. любые новые знания можно будет быстро внести в курс и донести до всех сотрудников компании.

И только бизнес-тренеры, которые не захотят овладеть новыми инструментами и знаниями потеряют свою значимость и работу. От отдельных бизнес-тренеров влияние перейдет к создателям качественного контента для дистанционных курсов, к тренерам, которые смогут работать в системе, используя смешанное обучение и заказчикам.

P.S. По мнению экспертов, в России этот переход может занять меньше времени, чем на Западе, т.к. пойдет по аналогии и будет поддержан на самом высоком уровне.