

**«В рекрутеры я б пошел,
пусть меня научат...»**

*Анна Мамаева
руководитель отдела по развитию
Интернет-проектов*

Украинский рекрутинг – характеристики:

- В отличие от Запада, сформировался не из консалтинга, а как отдельное бизнес-направление
- Большая часть сотрудников – молодые люди в возрасте до 25 лет, без соответствующего опыта и образования (возрастные ограничения накладываются руководителями)
- Профессии рекрутера практически нигде не учат (долгосрочное обучение)
- Отсутствуют единые стандарты профессии
- Отсутствуют единые стандарты работы кадровых агентств
- Мало специализированной литературы (отечественных авторов единицы, переводы нередко некачественные, литература труднодоступна)
- Бытующее мнение – подбор персонала – низкозатратное дело

Обучение в РА

Согласно проведенному опросу, в котором участвовали около 100 рекрутеров из Украины и России...

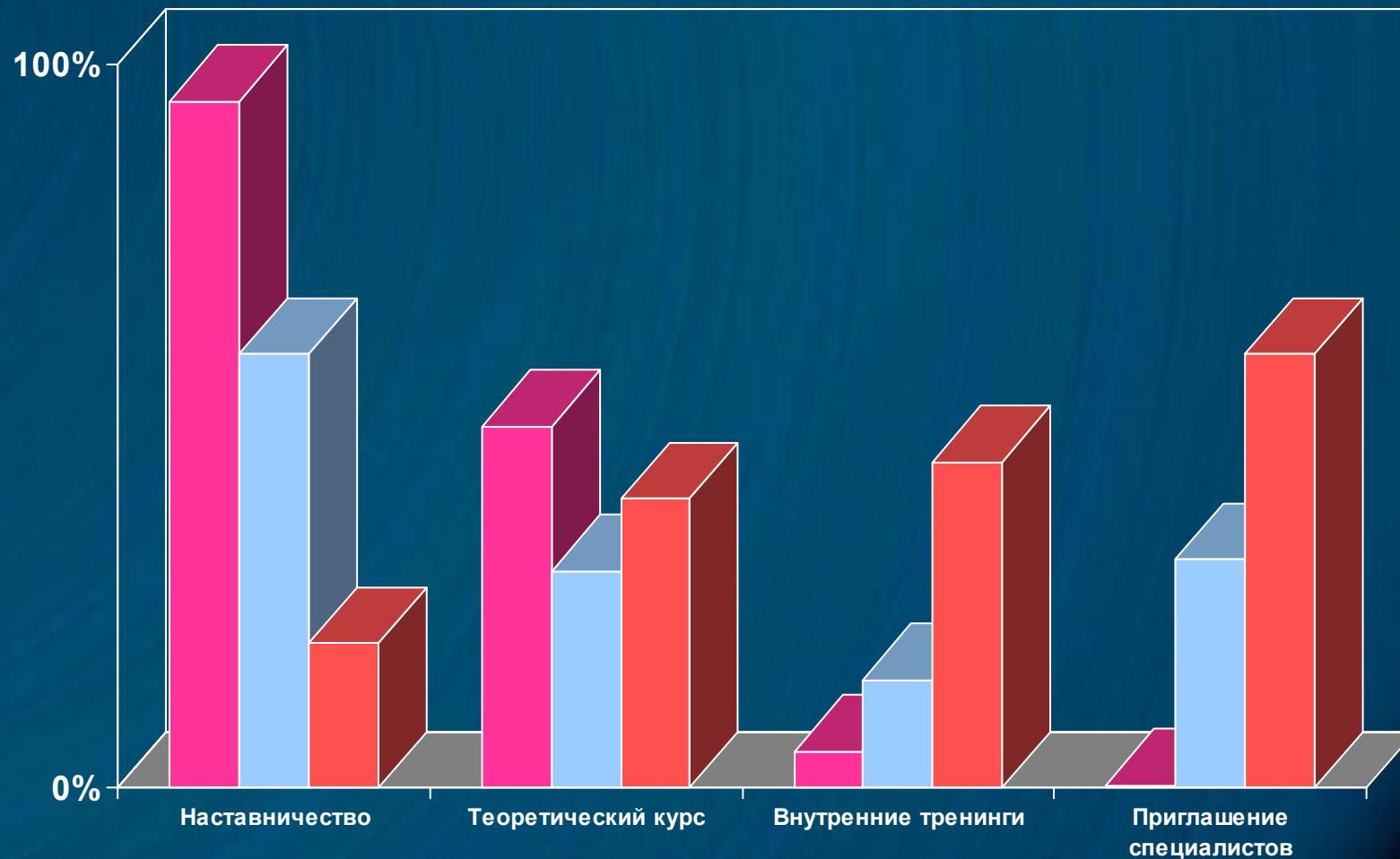
95% руководителей не считают необходимым инвестировать в обучение персонала

Обучение новичков в РА

■ Небольшие РА (до пяти чел.)

■ РА (5-15 чел.)

■ Крупные РА (свыше 15 чел.)



Состояние рынка тренинговых программ

Официального каталога тренинговых компаний Украины не существует

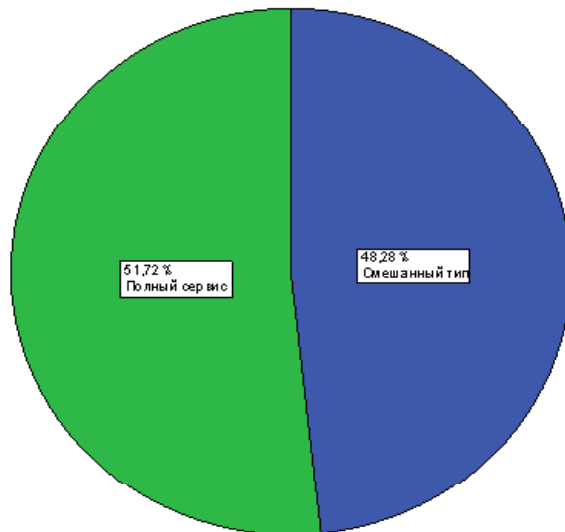
Данную услугу в своем продуктивном портфеле декларируют около 200 компаний, работающих на рынке консалтинговых услуг, подбора персонала, обучения и проч.

КАТЕГОРИИ КОМПАНИЙ

Все компании, работающие на рынке бизнес-тренингов, можно условно разделить на 3 типа:

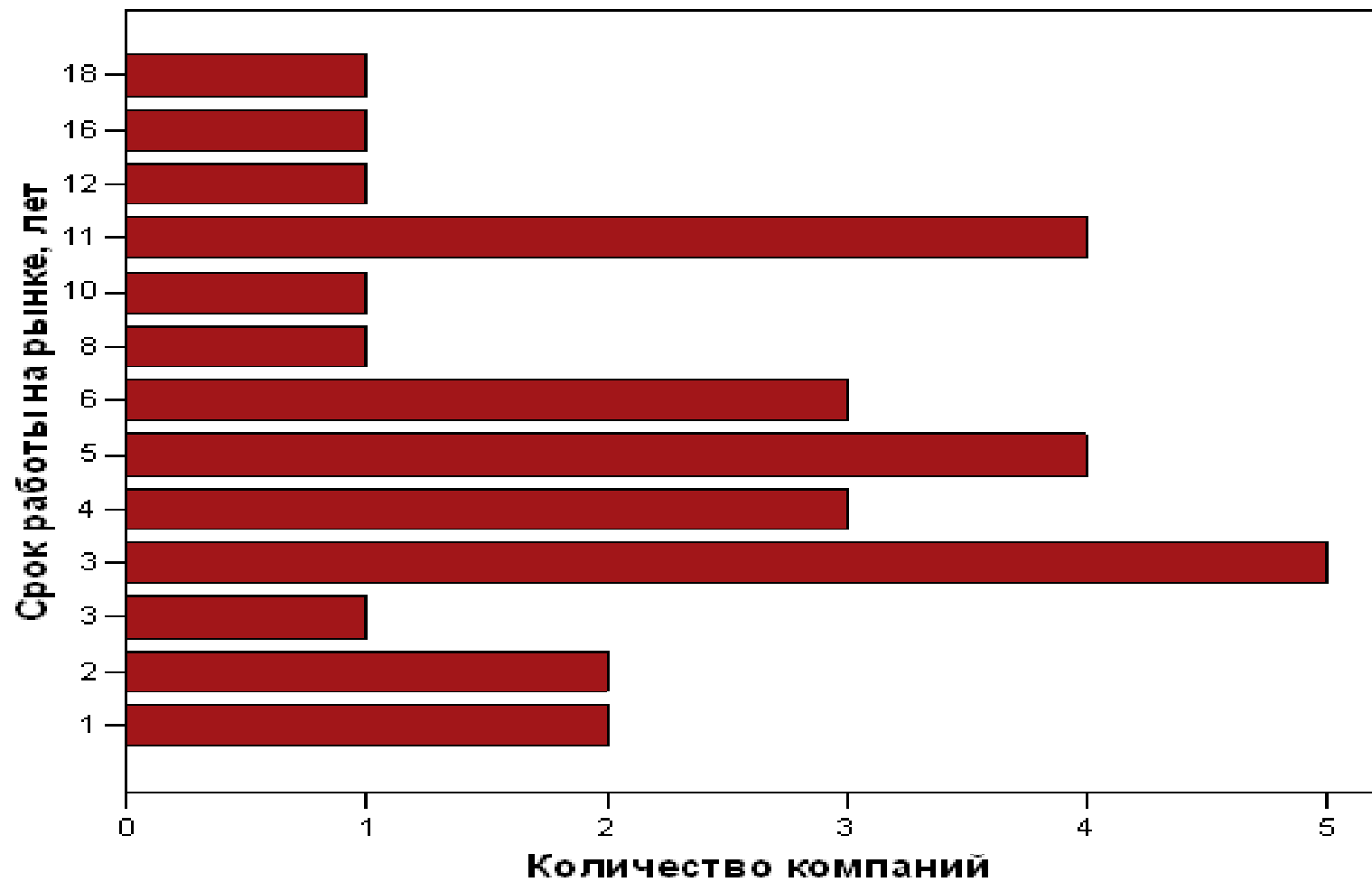
1. Компании "полного сервиса", все тренеры которых состоят в штате, привлеченные тренеры не используются;
2. Компании "смешанного типа", которые привлекают к проведению тренингов как собственных сотрудников, так и т.н. свободных тренеров - "фрилансеров", проводящих строго определенные курсы для нескольких компаний;
3. Компании "провайдеры", которые не имеют собственных тренеров и привлекают фрилансеров для реализации всех проектов или продающие курсы других участников рынка.
4. По мнению экспертов, компании, относящиеся к третьему типу, играют незначительную роль на рынке бизнес-тренингов. При работе со специалистами, не являющимися сотрудниками компании, существенно возрастают риски, в первую очередь высока вероятность недовольства клиента качеством продукта. Поэтому объем продаж компаний-провайдеров обычно незначителен и большой известностью как поставщики услуг по проведению бизнес-тренингов они не пользуются.

Типы тренинговых компаний



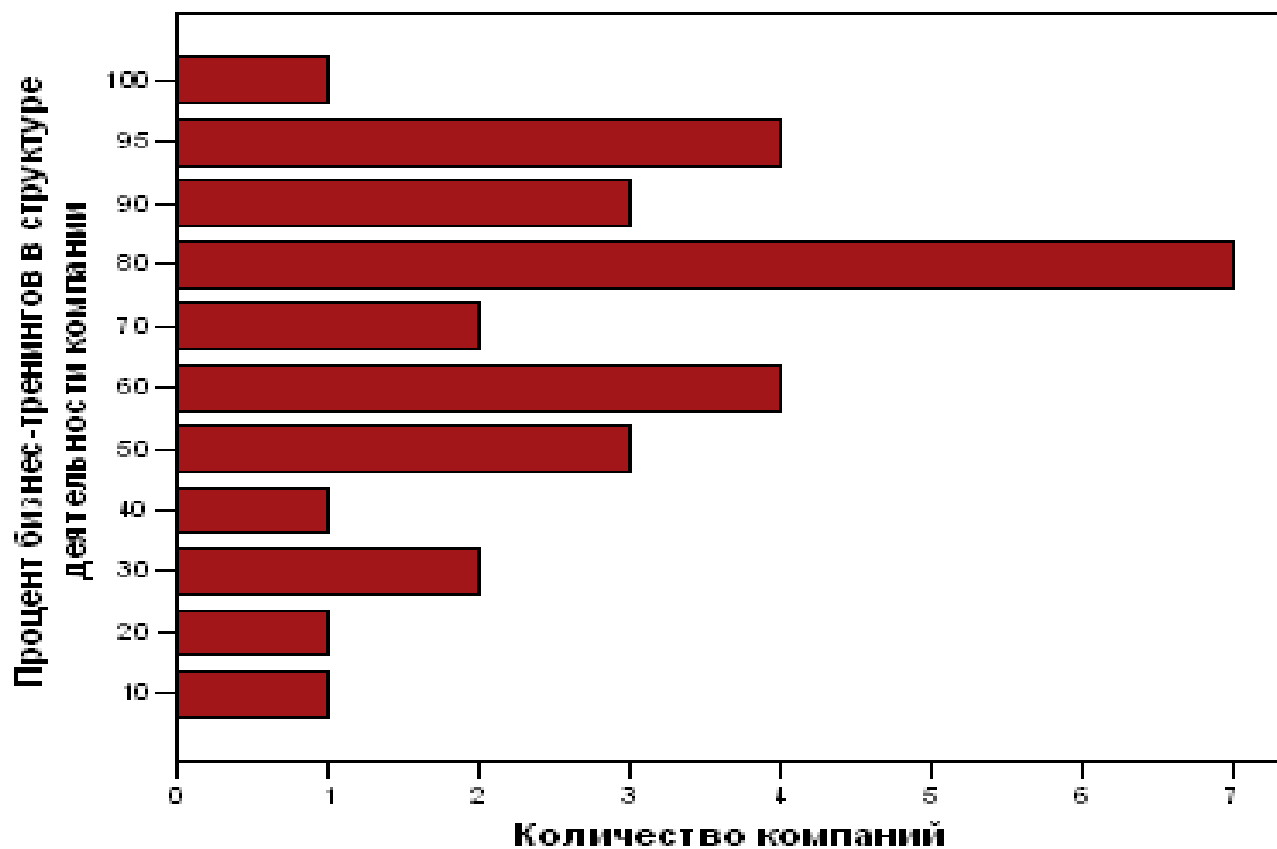
- Рынок бизнес-тренингов относительно молод. Большинство компаний, работающих на нем, существуют на рынке не более 3 - 5 лет. По мнению экспертов, рынок бизнес-тренингов в том виде, в котором он существует сейчас, начал формироваться в 1999 году, т.е. в тот момент, когда большинство компаний оправилось после августовского кризиса 1998 года.
- Отдельно на рынке бизнес-тренингов можно выделить компании, которые были созданы на базе различных учебных заведений. Срок их работы на рынке превышает 10 лет, а тренинги проводят профессиональные преподаватели, как дополнение основному занятию, преподаванию в ВУЗах.

Срок работы компаний на рынке



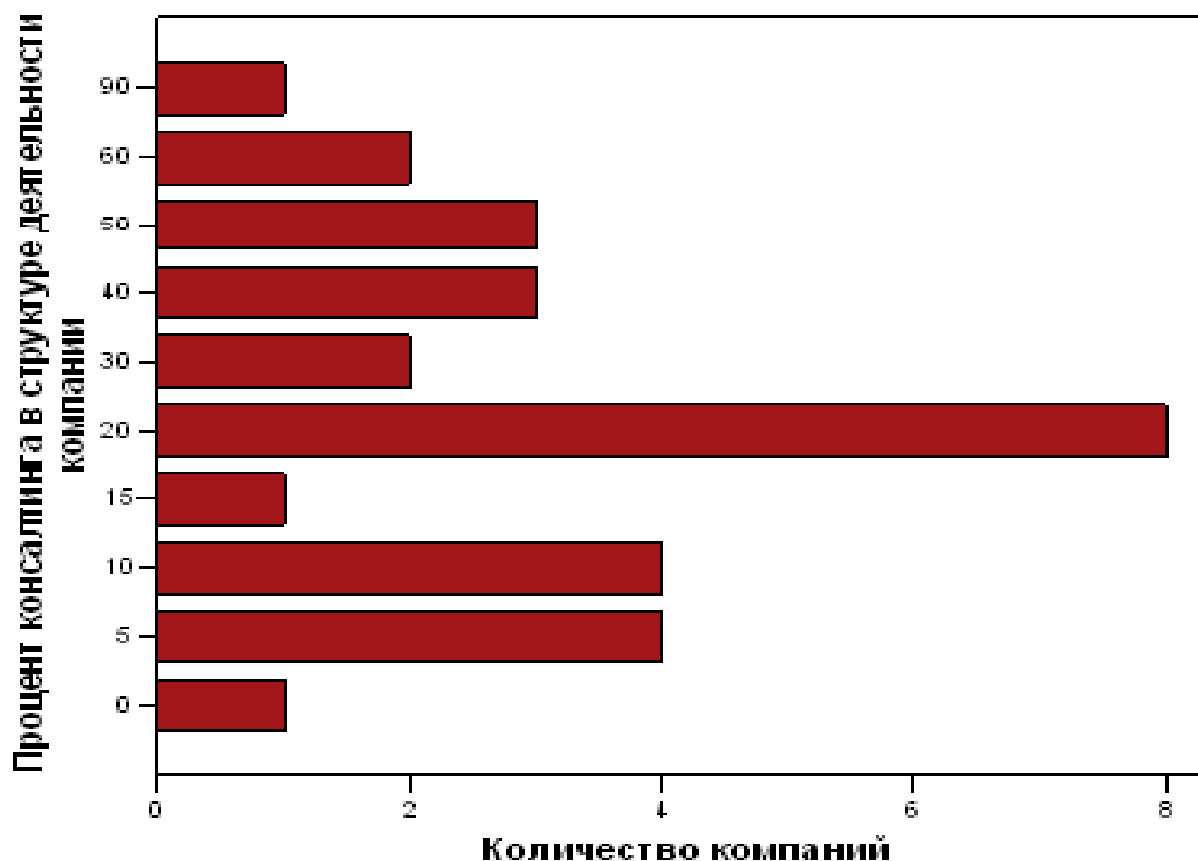
Продуктовый портфель

Процент тренингов в структуре деятельности компании



Продуктовый портфель

Консалтинговые услуги в структуре деятельности компании (%)



Стоимость услуг

- Стоимость услуг является самой "запретной" и сложной темой для обсуждения. На рынке часть компаний декларирует одни цены, так называемые "цены для тех, кто с улицы" и специальные цены, по которым, чаще всего и осуществляется продажа большинством компаний на рынке.
- Под специальными ценами может пониматься, как региональные цены, так и цены для новых и старых клиентов. Так же меняют цены участники рынка в случае "оптовых" покупок клиентом. Некоторые продвинутые компании имеют собственный "прайс-лист" услуг, на котором отражены все эти изменения. Возможно изменение цены и в зависимости от значимости и известности потенциального заказчика. Особенно это практикуют начинающие игроки, сильно заинтересованные в возможности привести в разговор с другими заказчиками имена всем известных компаний.
- Стоимость тренинга для заказчика так же существенно различается в зависимости от того, является ли этот тренинг закрытым или корпоративным (проводящимся только для сотрудников одной компании) или открытым (проводящимся для всех желающих послать на этот тренинг своих представителей компаний).
- Участие в закрытом тренинге стоит от 400 до 1770 евро за 1 день тренинга (на 6-15 участников сразу), открытый же тренинг можно посетить, заплатив от 80 до 495 евро за 1 участника.
- Таким образом, закрытый или корпоративный стоит заказчику в Санкт-Петербург от 1200 до 5400 евро за трехдневный тренинг, и от 800 евро до 3600 евро за двухдневный тренинг.

Ценообразование

- Ценообразование на рынке бизнес-тренингов, как и на многих других рынках сферы услуг, очень индивидуально и зависит от многих параметров. Параметров таких множество: начиная от времени года, дней недели, когда нужен тренинг, названием и родом деятельности компании заказчика и заканчивая загруженностью тренеров в данной компании.
- Чем более высока загруженность, тем менее склонны компании делать уступку в цене клиенту.
- Стоимость одного и того же тренинга для разных клиентов (речь идет о закрытых тренингах) за счет различных скидок, а также, в зависимости от места проведения и других факторов, может различаться на 15 - 30%. Многие тренинговые компании начиная разговор о цене уже в начале разговора предлагают скидки потенциальному клиенту.
- Место проведения, как правило, не включено в стоимость тренинга и оплачивается клиентом отдельно. Стоимость аренды места проведения колеблется от 35 евро (детский садик) за день до 800 евро (конференц зал в гостинице ***** звезд) за день.
- На общую стоимость аренды влияет: качество сервиса, меню кофе-пауз, удаленность места проведения от Невского проспекта, наличие в помещении столов, стульев, флирчарта, видеодвойки, видеокамеры, проектора и аудио оборудования. Для тренинговых компаний, пользующихся проектором, имеет значение возможность изменения освещения в арендуемом помещении.
- Большинство участников рынка не имеет собственных помещений и оборудования для тренинга, и поэтому арендует комнаты до 40 квадратных метров, в которых находится 15-20 стульев поставленных в круг, несколько вешалок и стол для кофе пауз.
- Кроме того, большинство компаний не включают в базовую стоимость закрытого тренинга такие статьи затрат, как питание, проживание (если тренинг проходит несколько дней вдали от места обычного проживания участников), проезд к месту проведения тренинга и прочие расходы.
- В силу индивидуального ценообразования и отсутствия у многих участников рынка фиксированного прайс-листа, они не склонны называть стоимость своих услуг потенциальным клиентам сразу же, при первом обращении. Поскольку финальная сумма будет зависеть от многих параметров и может изменяться на 50-100% в зависимости от требований заказчика. Так же некоторые компании не включают в стоимость дня раздаточные материалы, тесты или продают методички прямо на тренинге.
- Поэтому ценовую категорию тренинговой компании может подсказать только стоимость одного места на открытый тренинг.
- Стоимость его всегда находится в четкой корреляции с ценой усредненного дня тренинга, поскольку стоимость одного места фиксирована, заранее известна и рассчитана исходя из среднего количества участников на таком тренинге.