

Analiză **Brightway**[®]
Schimbările
din 2020



Titlu: Analiza principalelor evoluții în piața de training în anul 2020
din perspectiva **Brightway**[®]

Întocmit: 31 octombrie 2020

A. Disclaimer & obiectivele analizei.

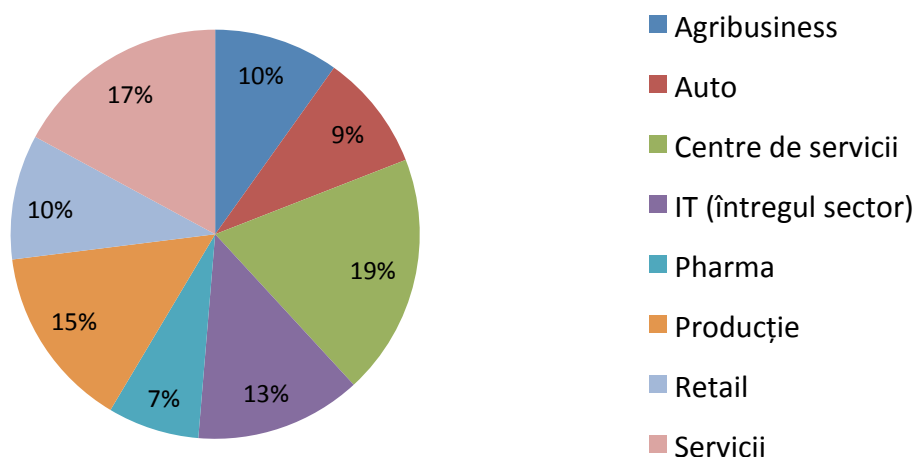
DISCLAIMER: Raportul este o analiză ce are la bază analiza unui set de date și a interacțiunilor cu 152 de clienți și potențiali clienți **Brightway**[®]. Reprezintă o perspectivă subiectivă prin prisma informațiilor deținute de companie. Analiza nu substituie un studiu realizat pe un eșantion statistic relevant și nu își propune să prezinte rezultate relevante întreaga industrie.

Principalele obiective ale analizei sunt:

- prezentarea principalelor trenduri ce pot fi relevante pentru membrii echipei și publicul larg;
- identificarea principalelor schimbări ce au avut loc în domeniul serviciilor de training pe parcursul anului 2020;
- oferirea unor concluzii ce pot sta la baza acțiunilor strategice ale echipei și previziunilor realizate pentru publicul larg.

Datele analizate fac referință la 152 de companii din diverse domenii de activitate, cu cifre de afaceri cuprinse între 5 și 300 milioane de euro la nivelul anului 2019.

Domeniul de activitate al companiilor analizate

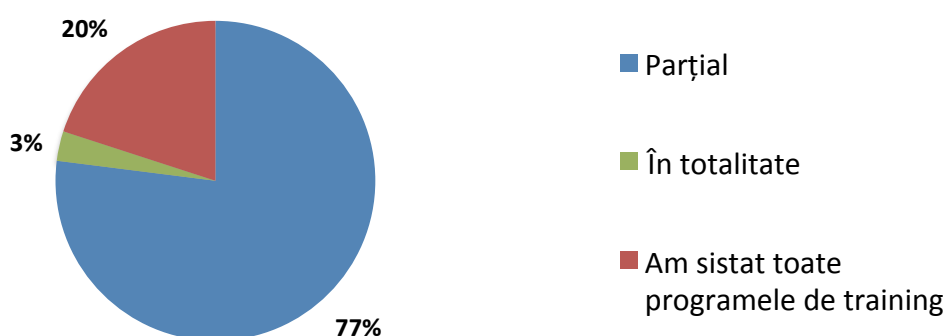


B. Observațiile cheie ale analizei.

Graficele reprezintă centralizarea datelor disponibile pentru cele 152 de companii care fac parte din analiza și sunt însoțite de observațiile reprezentantului **Brightway**[®].

1. Continuitatea pe parcursul anului 2020 a proiectelor de training contractate în 2019.

Ați continuat după izbucnirea pandemiei planul de training existent pentru 2020?



Impunerea primelor măsuri de carantină la finalul lunii martie 2020 a reprezentat o undă de șoc pentru prestatorii și beneficiarii de servicii de training din România. După o perioadă scurtă în care proiectele au fost puse în stand-by, companiile s-au adaptat și au început să implementeze procese de lucru care să le permită să-și reia activitatea.

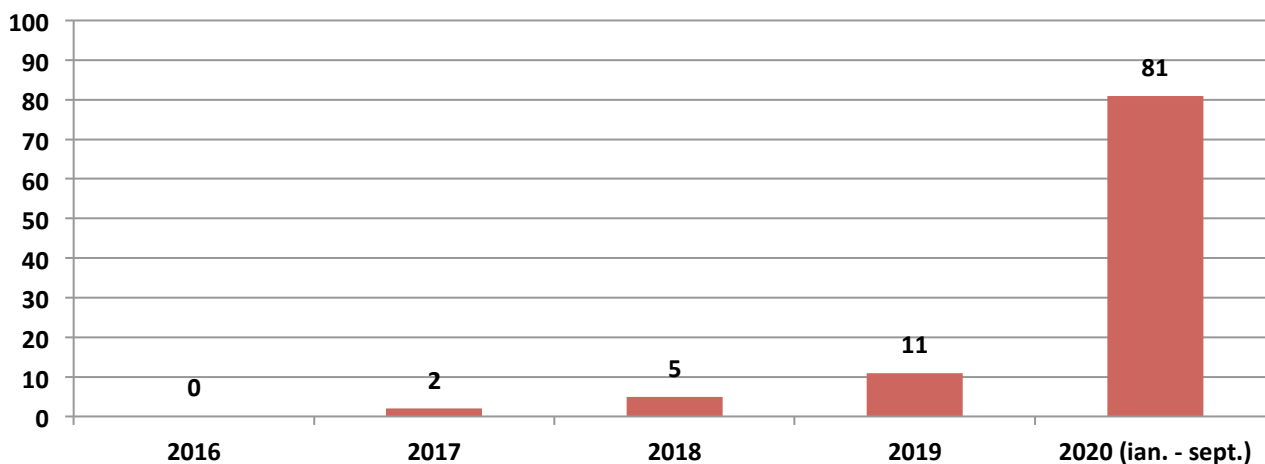
Provocarea principală prin care echipa de traineri și consultanți a trecut a fost adaptarea designului programelor de învățare la modul de livrare online, astfel încât acestea să fie o experiență interactivă de tip classroom, în care participanții să-și poată antrena abilitățile și să învețe experiențial.

Până la finalul lunii aprilie au fost reluate toate aproximativ 80% dintre proiectele pe care **Brightway**[®] le avea contractate la începutul anului. Situația a stat diferit în ceea ce privește vânzarea de noi programe de training. Prudența companiilor, înghețarea bugetelor și incertitudinea au determinat în aprilie o scădere de aproximativ 50% față de luna aprilie a anului trecut. Revenirea cererii a fost une treptată, o recuperare mai accentuată fiind începând cu luna septembrie când volumele au revenit la cifre similare cu cele din 2019.

Pentru planificarea anului viitor lucrăm după mai multe scenarii care estimează o scădere a pieței de training între 10%-15% pe fondul prudenței organizațiilor în a face investiții. O revenire va fi posibilă în 2022 după ce vor exista un vaccin și un tratament eficient al coronavirusului care să readucă încrederea consumatorilor la un nivel ridicat. Va fi și un moment de consolidare a pieței în care o parte dintre companiile foarte mici vor dispărea de pe piață sau își vor suspenda activitatea. Pentru furnizorii de training medii și mari perioada care vine va fi un test de maturitate. Vor rămâne căutate programele ce ajută oamenii și organizațiile să se adapteze la contextul actual, pentru că lunile următoare vor aduce restructurări în multe sectoare economice.

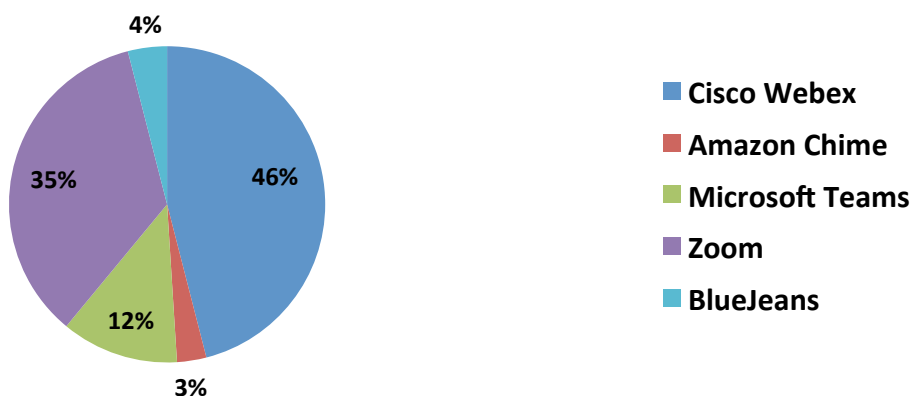
2. Evoluția programelor de training interactive de tip online classroom vândute de Brightway în 2020 față de anii anteriori.

Numărul de programe de training interactive de tip online classroom vândute de Brightway



Cererea pentru traininguri online a crescut de 7 ori în 2020 față de 2019 luând în calcul primele 9 luni ale anului. Trendul se va menține cu siguranță pentru că în momentul de față 98% dintre programele de training sunt livrate online.

Platformele online prin care au fost livrate trainingurile Brightway.

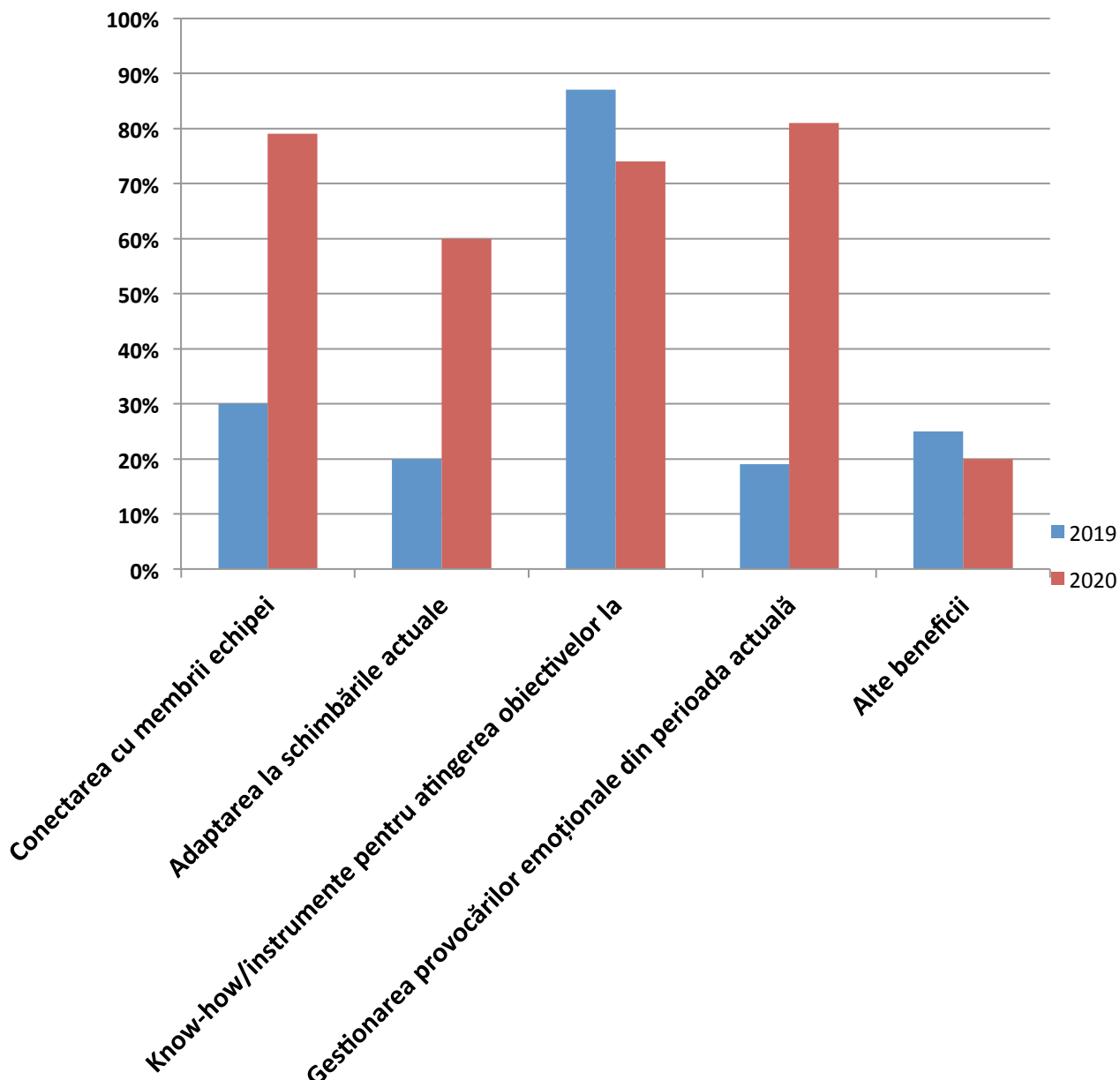


Trainerii s-au adaptat la cererile clienților și au făcut tot posibilul pentru a facilita accesul participanților la sesiunile de training. De aceea, au utilizat în majoritatea cazurilor platformele cu care participanții erau familiarizați.

3. Percepția participanților asupra principalelor beneficii ale programului de training.

Topul beneficiilor pe care participanții le-au exprimat prin formularul de feedback anonim de la finalul trainingurilor.

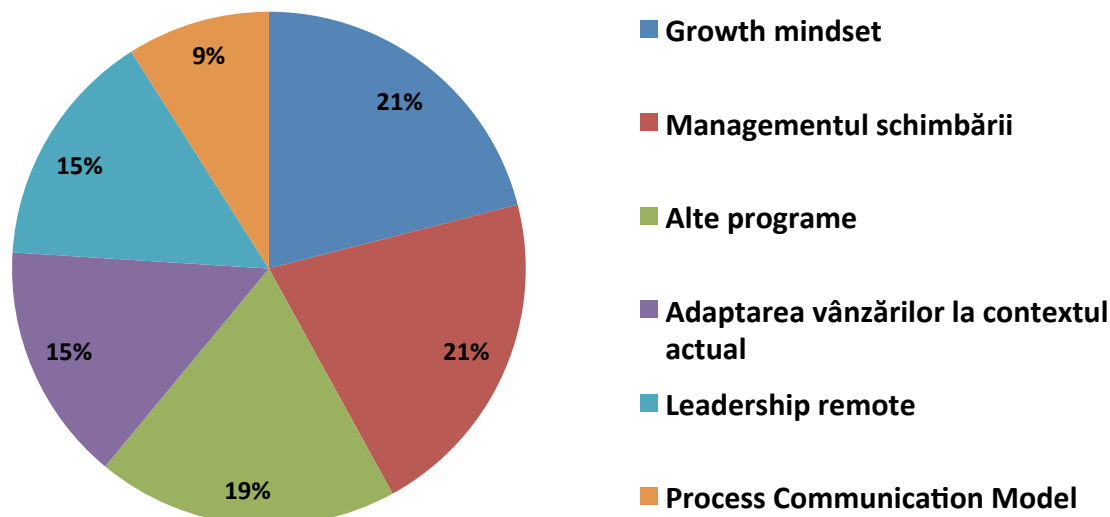
*Participanții au avut posibilitatea de a selecta mai multe opțiuni.



Observăm o modificare firească a beneficiilor percepute în urma programelor de training față de 2019. În top 3 intră *conectarea cu membrii echipei*, *gestionarea provocărilor emoționale* și *adaptarea la schimbările actuale*. Analiza relevă importanța programelor de dezvoltare profesională/personală ce acoperă nevoi esențiale ale angajaților în contextul actual. Lipsa acestora va avea un impact negativ asupra performanței membrilor echipei pe termen mediu.

4. Pentru ce tip de programe de training au optat clienții Brightway®?

Pronderea programelor de training contractate de clienții Brightway



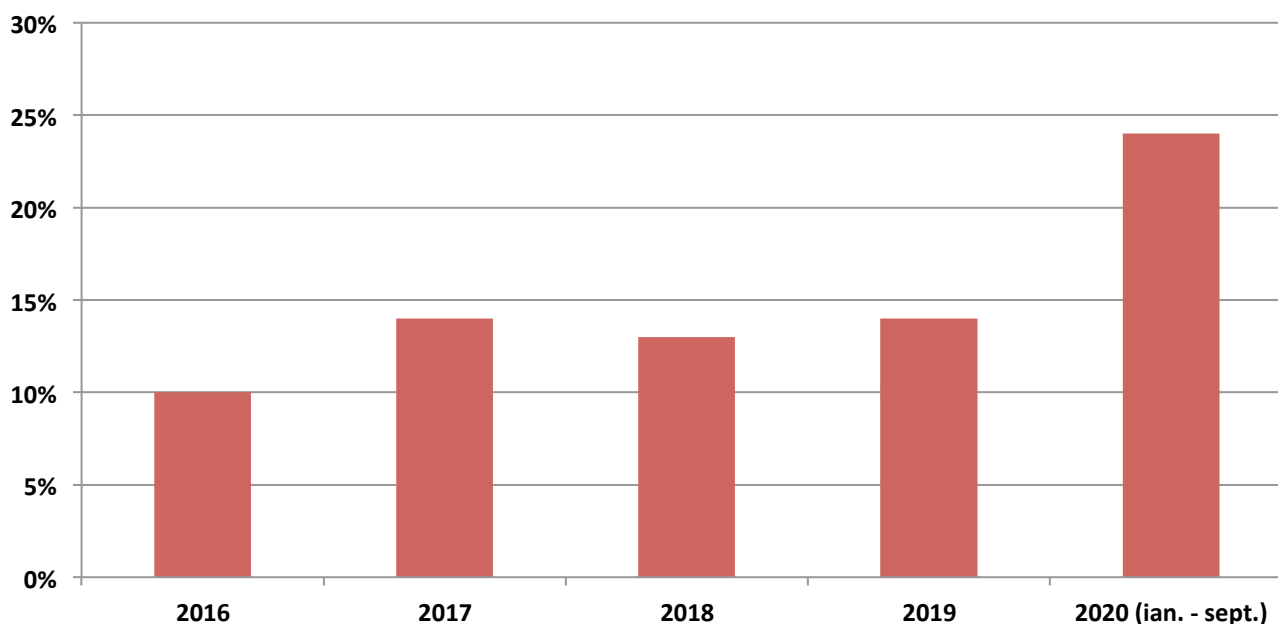
Față de anii precedenți a crescut intereseul pentru programele soft skills ce adresează capacitatea oamenilor de a se adapta la schimbare și de a genera pentru sine și ceilalți un mindset de creștere.

Scăderi de peste 80% au avut atelierelor creative, trainingurile de public speaking și prezentări de impact. Un alt sector ce a ajuns aproape de 0 ca și volum este reprezentat de programele de team building. Cu mici excepții, companiile nu au solicitat evenimente creative online care să aibă ca scop doar distracția și sinergia echipei. Lucrul în echipă a fost cerut în programele de training, indiferent de temă, dar mai degrabă prin prisma instrumentelor tehnice și a digitalizării accelerate de pandemie. Deși nevoia de a crește încrederea pe care membrii echipei o au unul în celălalt și eficientizarea lucrului împreună vor rămâne mereu puncte de interes.

Realitatea ne arată că în pline schimbări generate de pandemie și în fața unei crize economice, oamenii au fost mai deschiși la schimbare și mai puțin pretențioși în privința beneficiilor oferite de angajator. Aceste elemente sunt o justificare suplimentară (față de micșorarea bugetelor și măsurile sanitare de protecție) pentru anularea programelor de team building, fie ele și sub forma unor workshopuri online.

5. Evoluția volumului de servicii de consultanță pentru optimizarea proceselor operaționale (% din cifra de afaceri Brightway).

Evoluția volumului de servicii de consultanță pentru optimizarea proceselor operaționale (% din cifra de afaceri Brightway).



Pentru segmentul IMM-urilor am observat o creștere a serviciilor de consultanță realizate ca și proiect de sine stătător sau ca ajutor în implementare venit în completarea anumitor programe de training. Obiectivele proiectelor au fost legate de optimizarea anumitor procese de operaționale în noul context sau digitalizarea anumitor fluxuri de lucru.

Estimăm o creștere a serviciilor de consultanță și în anii următori, generată de orientarea companiilor către implementare și schimbări organizaționale ce pot fi măsurate, nu doar spre dezvoltarea de competențe. Pentru **Brightway**[®] ponderea cea mai mare a acestui gen de proiecte va fi generată de IMM-uri care au depășit cifra de afaceri de 10 milioane de euro și sunt la momentul de scale-up în care vor să multiplice ori să standardizeze anumite activități din cadrul afacerii.