

## ТРЕНІНГИ ЯК КЛЮЧ ДО УСПІШНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

**КИРИЛО КУЛАКОВСЬКИЙ**  
*ibs-edu.com.ua*

Сьогодні середовище ведення бізнесу в Україні стає все більш конкурентним. З огляду на всі особливості політичної та економічної ситуації в країні, компанії шукають шляхи підвищення ефективності своєї діяльності. Вже багато разів було доведено, що період криз є чи не найбільш вдалим часом для отримання конкурентних переваг на ринку, адже в той час, коли одні компанії прагнуть стабілізації навколишнього середовища, інші інвестують власні ресурси в розвиток і зрештою перемагають в конкурентній боротьбі. Час нестабільності – це час можливостей. Ті компанії, що обирають більш перспективну стратегію – вкладаючи ресурси у власний розвиток – вдаються до розширення свого портфелю

товарів або послуг, що вони виробляють, шукають нових партнерів, оптимізують власні виробничі процеси, інвестують у власний персонал компанії.

Однак, якщо розширення лінійки товарів та послуг іноді виглядає досить ризикованою стратегією, то підвищення кваліфікації, навичок і, як наслідок, ефективності працівників компанії виступає найбільш привабливим і безпечним шляхом до зростання конкурентоспроможності компанії як в часи стабільного ринку, так і в часи криз. Дана практика інвестування у працівників вже давно популярна у західних країнах, і в Україні вона все більш активно набирає обертів. Чому компанії все частіше обирають саме розвиток власних працівни-



ків? Справа в тому, що в наш час інформація, вміння, знання та навички, якими володіють працівники, виступають найціннішим ресурсом компанії.

Найбільш потужні компанії, такі як лідер українського ринку аудиторських послуг EY (Ernst & Young) або Philip Morris, що займає ключові позиції на українському ринку тютюнових виробів, мають власні так звані «академії бізнесу», що проводять тренінги та майстер класи для працівників своєї компанії або іноді для студентів. Дані заходи проводяться з метою надання учасникам найбільш сучасних навичок, методів та знань, що мають саме практичне спрямування, і які допоможуть отримати конкурентні переваги над іншими.

Проте, далеко не всі компанії мають достатньо ресурсів для заснування власної «бізнес школи». Попит на інвестування у навички власних працівників підштовхнув до створення компаній, що спеціалізуються на проведенні різного плану майстер-класів, курсів, та тренінгів. Яскравим прикладом виступає компанія IBS Education, що є партнером кра-

шого економічного університету України - Київського національного економічного університету імені В. Гетьмана. Дана компанія проводить тренінги та курси для компаній з різних сфер діяльності. Для здійснення своєї діяльності вони, крім кращих фахівців з України, залучають спеціалістів із закордону, що дозволяє застосовувати методи та знання, які достатньо ефективно практикуються у країнах Заходу. Достатньо цікавою та ексклюзивною є пропозиція компанії, яка полягає в тому, що у випадку, коли наявних тренінгів клієнту недостатньо, компанія може розробити тренінг на замовлення, що фактично виглядає як консалтингові послуги.

Ні для кого не є секретом той факт, що наразі для української економіки і для самого бізнес-середовища не найкращі часи, однак саме дану ситуацію можна розглядати як таку, що потенційно несе широкі можливості для тих компаній, що обирають шлях до інвестування у свій найбільш цінний актив – персонал компанії.

