

LICZBA TRENERÓW

	Nazwa Firmy	Osoba zarządzająca	Rok rozpoczęcia działalności przez spółkę	Liczba współpracujących trenerów	Pkt
1	Syntea	Piotr Falek	2003	650	20
2	Stowarzyszenie Humaneo	Krzysztof Juryk	2006	550	19,1
3	MDDP Sp. z o.o Akademia Biznesu MDDP Sp.k.	Adam Niedziółka	2007	148	18,2
4	Progress Project Sp. z o.o.	Jacek Borsukiewicz, Mirosław Mordak	2006	130	17,3
5	Business Center 1	Anna Kępka	2002	80	16,4
6	Konсорјum Doradzo-Szkoleniowe	Aleksander Drzewiecki	2004	70	15,5
7	BRITISH CENTRE B. Ziemięwicz M.Mikus Spółka Jawna	Marian Mikus / Bożena Ziemięwicz	1993	60	14,6
8	Nowe Motywacje Sp. z o.o.	Grzegorz Jachna, Prezes Zarządu	1997	55	13,7
9	EMPRIZ Group	Jacek Grabowski	1998	53	12,8
10	IDES Consultants Polska Sp. z o. o.	Wirginia Gostomczyk-Urbańska	1996	50	11,9
11	PERSONEL PROFIT Sp. z o.o.	Monika Gołdzińska-Członek Zarządu	1996	46	11
12	PROFES	Mariusz Bryke, Artur Olszewski, Ewa Karpińska-Bryke	1993	42	10,1
12	FPL Sp. z o.o.	Jolanta Krokowska	1994	42	10,1
13	GB Resources Polska	Marta Deptuła	1995	32	9,2
14	Integra Consulting	Marek Małkiewicz	1997	26	8,3
15	Anvix Spółka z o.o.	Andrzej Jania	1989	25	7,4
16	CoachWise S.A.	Paweł Sopkowski	2008	20	6,5
16	Suasor	Michał Karzel	2006	20	6,5
17	Kontekst HR Polska Sp. z o.o.	Jacek Smura	2003	17	5,6
18	Instytut Szkoleń MEGALIT	Marek Skała	1991	12	4,7
19	Schenk Institute Sp. z o.o.	Beata Kacprzyk	1996	10	3,8
20	Kontrakt-OSH J. Gut, W. Haman, R. Zych Sp.j.	Robert Zych, Wojciech Haman, Jerzy Gut	1991	8	2,9
21	PRAXIS s.c.	Dorota Bieniewicz-Krasek	2000	7	2
21	MPM Productivity Management Sp. z o.o.	MPM Productivity Management Sp. z o.o.	1998	7	2
22	The Protocol School of Poland	dr Irena Kamińska-Radomska	2000	5	1,1

Metazasada – zrozumieć, że w kryzysie jest inaczej, że mamy nowy, inny okres. Ważne! - z mniejszymi przychodami, mniejszym zyskiem, ale nie gorszy. Po prostu inny. Warto wtedy pomyśleć o innych sprawach, wykorzystać czas



dr Marek Skała
Właściciel
Instytutu Szkoleń Megalit

Szkolenie na czas kryzysu ... sensem!

Mówią, że idzie kryzys, więc mądre firmy tną koszty tam, gdzie rynek nie zagląda, czyli wewnątrz firmy. Eventy dla klientów muszą zostać, reklama też, ale szkoleń nie widać. Można je więc odłożyć. Tak myśli sporo firm, więc pewnie rynek szkoleń się skurczy, bo i środków unijnych będzie mniej. Jakie objawy? Jakie obawy? Jak przetrwać? Co zrobić?

Szkolę już 22 lata, hossa i bessa to naturalność w biznesie. Tyle, że hossa nas cieszy, a bessa wprawia w przerażenie. Tymczasem krótko trwający kryzys ma nawet wartość oczyszczającą – znikają z rynku dziwactwa, projekty niemające sensu, nieprzynoszące efektów, firmy efemerydy, etc. Dłuższy kryzys wywołuje jednak niekorzystne zjawiska, bo narusza rozsądną równowagę pomiędzy zleceniodawcami i realizatorami. Warto więc zrozumieć, że walka firm szkoleniowych o utrzymanie się wyłącznie cenami zwyczajnie psuje rynek. Firma szkoleniowa przyciśnięta do ściany, zrobi szkolenie taniej, choć czy będzie ono dobre? Dostawca szkolenia to nie dostawca pizzy. Dostawca szkolenia je projektuje, dostarcza, wykonuje. Dostawca pizzy tylko ją przywozi. Warto tego nie mylić.

Szkolenia to specyficzny biznes, niemal wszystko zależy od sensownych relacji, dobrych emocji, motywacji trenerów i uczestników. Mojemu koledze, świetnemu mówcy inspirującemu i motywacyjnemu (!) podziękowano, zapłacono, i po wystąpieniu o 19.30 kazano zniknąć. Redukcja kosztów spowodowała, że brakło dla niego kolacji i noclegu, choć wystarczyło dla 200 uczestników. Spokojnie, zjadł na pobliskiej stacji benzynowej. Tylko jaki komunikat od zarządu popłynął do 200 pracowników? Trener nie był wart szacunku? To po co go zaprosiliśmy? A gdyby jeszcze przed dwugodzinnym wykładem powiedziano mu, że nie jest miłym gościem? Jaki byłby wtedy poziom jego motywacji i zaangażowania w czasie wykładu? Pieniądze to nie wszystko.

Kryzys może niszczyć relacje pomiędzy HR-em korporacji i firmami szkoleniowymi. Jest wiele firm, w których mam przyjaciół, spotykamy się, rozmawiamy, ale nie szkolimy się. Oni mają EFS-y, obcięte budżety. Rozumiemy się, szanujemy, jest ok. Wielu działa jednak inaczej i stara się kupić szkolenie jak worek cementu – na sztuki. I z obowiązkową deklaracją o 90-dniowym terminie płatności. To oznacza, że VAT muszę zapłacić dwa miesiące wcześniej niż go dostanę. Potężny koncern, chwalcący się na wszystkie strony medalami za CSR (społeczna odpowiedzialność biznesu) oczekuje, że będę go przez dwa miesiące kredytował. To żenujące.

Mistrzowie „obniżania kosztów” utrzymują ustalony w umowie termin płatności, np. 30 dni, ale okazuje się że płynie on w kolejnych wersjach umowy od: daty wystawienia faktury – to najpierw, normalne; potem zależy już od dołączenia do faktury potwierdzenia wykonania (nie mogę wystawić faktury zanim