

企业管理培训的发展趋势研究

□ 郭霆

一、中小培训中介机构逐渐退出市场，行业霸主渐行渐现。

管理培训发展初期，培训师是最稀缺的资源之一。许多人只掌握了几名培训师的联系方式就开起了培训公司，依靠信息的极度不对称掘得了第一桶金。有些培训机构为了阻止培训师和企业直接联系，为培训师规定了许多限制，这种赚钱方式虽然很轻松，但也使他们丧失了进一步发展的动力。但现在，互联网的发展使不少培训师自己也建立了个人网站或在知名网站开办专栏、博客，公开自己的联系方式。互联网大大缩小了培训机构与企业培训管理者之间的信息不对称。

另一方面，大型企业培训管理者成长迅速，积累了许多培训师的资源，甚至超过了一些培训机构。只要培训师到企业讲了一次课，下次企业就会绕过培训机构直接和培训师联系。这种情况的直接导致了培训机构收入的下降。虽然一天的内训可以有几千甚至上万的毛利，但支付房租、工资、提成、营运等等费用，已让有些培训机构不堪重负，公开课或免费培训课更是艰难。十几个业务员有时还招不到十几个人，有时一次公开课的收入连课酬和场地费都不够。曾在中国培训市场上红火的培训中介机构越来越衰弱，大批中小培训中介机构将逐渐退出管理培训市场。目前，偌大的中国管理培训业营业额过亿的机构寥若晨星。绝大多数培训机构的年营业额还不到一百万，过千万已算是比较大的了。但还是有少数几个培训机构多年来积累了较丰富的培训师资源、课程资源及客户资源，达到了较高的营业额，国内也已出现较强的知名管理培训机构，行业霸主渐行渐现。

二、小而精、小而专的培训机构越来越多，并出现专门为培训行业服务的机构。

管理培训发展初期，培训机构无所不能，从战略决策到五S，从金融业到制造业。只要企业有需求，培训机构一定会满足。但是，这种小而全、完全依靠中介、没有自己核心资源的服务模式越来越不被企业所认可。一些新出现的培训机构，开始面向某个行业、某个课题或某些群体，集中精力，积累资源，获得客户越来越多的认可。如深圳的依赛伦思面向IT业，成立不到两年，在2005年就已达到1000天培训业务量。

在北京，出现了专门为培训机构研发课程的公司，深圳也出现了专门为各大企业、各培训机构和培训师提供培训器材、教学设备、游戏道具和音像资料等辅助产品的公司——如希斯摩尔公司。在国

内，还只是崭露头角，但会越来越来多。

三、国外培训机构更大规模、更深入地开拓中国市场。

目前，国外培训机构的客户主要是外资企业和大型国有企业，随着他们对中国企业了解的深入，国内企业实力的壮大，国外培训机构将深入中国市场，攫取更大的市场份额，这对尚处于起步阶段的国内培训机构来说是一个极大的挑战。更为现实的是，国外培训机构不但要争夺市场，还要争夺极为稀缺的培训师资源。国内外培训机构对中国培训市场和人才的争夺在以后的几年会越来越激烈。

四、自主研发课程将成为国内培训业的主流。

纯粹的培训中介是一条不归路，越来越多的培训机构会选择自主研发自有版权的课程。深圳的竞越靠引进国外版权课程起家，目前也推出了多门自主研发的培训课程。北京的人众人也研发了不少课程，并进行了版权注册。了解本土企业的实际需求并根据需求进行完善，是本土培训机构具有的先天优势，当课程成为业内的品牌课程，对于培训师的依赖就越来越低，使培训机构的核心理人员更趋于稳定。

五、培训外包将成为大型企业培训的新途径

企业对培训越来越重视，有些企业年培训经费达几千万元，培训外包将成为这些企业的普遍选择。被选定的培训机构不但为企业提供培训课程，还提供包括培训体系建设、年度培训计划制定与实施等服务。这样，企业节约了人力，而培训机构节约了推广的费用。更重要的是培训外包有利于外部培训课程“内化”，也有利于解决“企业个性化需求与标准化课程矛盾”的问题。如果实现了以上两点，对企业来说是最大的收获。

有能力取得大企业培训外包资格的都是一些有实力的培训机构。他们能整合到丰富的培训师资，并依靠规范、专业的流程为大型企业提供系统综合的培训服务，这是中小培训中介做不到的。这就加速了中小培训中介机构退出市场的步伐。

六、教练式培训开始真正登上舞台。

许多民营企业老板不切实际地希望培训就象生产一样投入多少就能获得多少，而培训机构在签单前的种种承诺更加重了这种期望。结果期望没能成为现实，企业对管理培训却越来越不信任。实际上，培训效果不理想，有许多原因，有的是因为培训师的授课技巧不到位、内容没有针对性，有的是因为学员的态度不端正，有的是因为企业没有给学员一种应用所学知识技能的环境。作为企业的培训管理者，最重要的是关注自己所能改变的因素。教练技术作为一种培训辅助形式开始和企业管理培训相结合。这种一对一的辅导，不但帮助学员端正态度，认清问题的本质，还引导学员发现基于自己实际情况的解决方法，使培训所传授的技能方法落实到实际工作中去，极大地提高了管理培训效果，有效地解决了培训效果无法体现的问题。

七、培训师的名气不再重要，踏实的无名培训师开始受欢迎！

目前在全国各地盛行的各种“培训卡”为这种“明星培训师+大讲堂”演讲式的培训推波助澜。

从专业的角度讲，这些培训名师并不是培训师，而是演讲者，他们传授的更多是理念、知识，而不是方法、技能。管理者处在初级阶段的时候确实也需要理念和知识，但听得多了，这种演讲也失去了意义。在解决了“你要下棋”、“你能下好棋”之后，下一步就是“如何下好棋”。因此，技能方法的培训是企业管理者将来更需要的。企业对培训会越来越理性，那些把飞机当的士、不认真研究客户需求、一年讲课两三百场的培训名师将逐渐失去市场，而名气不大，愿意为企业提供切实的训前调研及训后辅导、踏踏实实做培训的无名培训师会越来越受到企业的欢迎。

八、高端小班制开始登场唱主角。

学习卡与大课堂将培训向低端拉近，小班制则将企业培训推向高端。目前外资培训机构一般采用小班制。这种培训班，只有十几名学员，培训师可以和每一位学员充分沟通，关注每位学员的收获，从而使学员获得长足的进步。随着教练式培训的推行，小班制将成为管理技能培训的主流模式，因为教练式培训必须采用小班制才能达到最好的效果。而那种大讲堂式的培训形式会越来越少，或者只在中低层客户中才有市场。



地址：北京市东城区和平里中街12号 邮编：100716 电话：010-84202671(网站) 010-84201671(办公室)
网址：www.zhongguozhixie.com.cn www.caswevt.org 传真：010-84201671 MAIL：zhongguozhixie@yahoo.com.cn



京ICP备 06018389号