

Serviciile de training, team building și consultanța în resurse umane au atins 20 mil. €, în 2018



HPDI (Human Performance Development International), companie care creează și implementează programe de training, coaching, team building, consultanță și strategie în resurse umane, estimează că în România piața acestor servicii a crescut cu aproximativ 30% în 2018 față de 2017, atingând pragul de 20 milioane euro. Ca tip de servicii, cea mai mare pondere au avut-o anul trecut programele de training, în comparație cu 2017, când cele mai multe companii au solicitat team building-uri. Cele mai multe cereri pentru sesiuni de training, coaching, team building etc. au venit din partea companiilor din București, urmate de cele din Cluj-Napoca și Timișoara.

“Piața a avut un parcurs foarte bun în 2018 și am văzut că tot mai multe companii încep să fie interesate de serviciile de training, în special pe partea de comunicare, leadership, management de proiect sau gândire creativă. E un lucru foarte bun, pentru că denotă conștientizarea importanței pe care oamenii o au într-o organizație. Dincolo de strategii de afaceri, de planuri de investiții și proiecte ambițioase, cel mai important capital al unei companii sunt angajații, iar programele pe care le implementăm urmăresc tocmai acest lucru: creșterea oamenilor. Îi ajutam să evolueze individual, ca să poată progresa profesional, să fie productivi în echipele din care fac parte și să vină cu plăcere la serviciu. Cred că 2018 a fost anul în care tot mai mulți directori au înțeles că trebuie să investești în oamenii tăi și să apelezi la ajutor profesionist pentru acest lucru”, explică **Petru Pacuraru**, *fondator și Managing Partner al HPDI*.

În 2018, cele mai multe cereri de servicii de training și consultanță în resurse umane au venit de la companii din domeniile: producție, IT&C și bancar. În ce privește programele de team building, clasamentul clienților în funcție de industrie este condus de jucătorii din segmentul bancar, urmați de companiile din IT&C și de cele cu activități în producție. Companiile care au solicitat acest tip de programe și-au variat cerințele, în 2018. Tot mai multe au început să apeleze la team building-uri care includ activități de stimulare a lucrului în echipă și nu reprezintă doar ieșiri în grup. De asemenea, s-a majorat și ponderea trainingurilor de soft skills, care stimulează capacitatea de comunicare, cooperare și inovație.

Piața locală a evoluat constant în ultimii cinci ani, iar începând din 2017 s-a dezvoltat cu 30%, anual. “A crescut nivelul de educație din piață, care se vede și în atenția mai mare pentru componenta de dezvoltare personală, nu doar pe cea de relaxare, atunci când vorbim despre team building-uri, de exemplu. Pe segmentul de training, nevoile s-au diversificat, dar rămâne constantă cererea pentru programe de comunicare și leadership. România este, în prezent, o piață emergentă, și atât noi cât și clienții noștri suntem în plin proces de dezvoltare, de educare. Din fericire, suntem încă departe de plafonare și de problemele ce survin odată cu acest moment. Cred că perioada de îmbunătățire și diversificare a serviciilor de training, team building și consultanță în resurse umane se va menține și în următorii cinci ani”, subliniază Petru Pacuraru.

HPDI se afla în top trei cei mai importanți furnizori de programe de training, team building și consultanță în domeniul dezvoltării umane și organizaționale, din România. În cei 18 ani de activitate, compania s-a remarcat prin numeroase concepte proprii de team building create intern și nu obținute prin licență, precum și prin programe de pregătire dezvoltate pe baza competențelor trainerilor.

“Credem în poziționarea la același nivel cu oamenii care vin la trainingurile sau în team building-urile noastre. În cei aproape 20 de ani de când suntem în acest domeniu, am aflat ca e mai simplu sa ajungi la oameni, explicându-le și ajutându-i sa înțeleaga idei, concepte, practici, în loc sa le impui ceva, sa le spui ce sa faca pentru ca tu știi mai bine. În 2019, ne vom concentra pe dezvoltarea pe orizontala a companiei, ceea ce înseamna ca vom investi masiv în componenta de digitalizare, unde vom lansa foarte curând și o aplicație pe partea de training. Alte aplicații, pe care ne-am propus sa le definitivam și sa folosim deja pentru clienții noștri, vizeaza segmentele de învățare, coaching și evenimente”, conchide fondatorul HPDI.

Printre cele mai importante amenințări, care ar putea frâna dezvoltarea pieței locale, reprezentanții HPDI claseaza pe prima poziție stagnarea marilor companii din retail. Un alt factor care ar putea influența negativ aceasta nișa de piața este reducerea bugetelor jucatorilor din domeniul auto. Aceștia ar putea fi înclinați sa investeasca mai puțin în dezvoltarea angajaților, pe fondul evoluției automobilelor electrice. Totuși, 2019 aduce în primul rând oportunități însemnate, cum sunt: aplicațiile mobile pentru susținerea învățării, folosirea sistemelor online pentru a ușura introducerea unui nou angajat în mediul de lucru și creșterea componentei de micro-learning - activități de învățare pe termen scurt.