**Szkolenia w kryzysie czy kryzys w szkoleniach?**

**Koronawirus spowodował, że w pierwszym kwartale większość branż, w tym również szkoleniowa, przeszło w tryb przetrwania. O tym, czy warto teraz inwestować w szkolenia i jak radzić sobie w nieprzewidywalnym środowisku biznesowym rozmawiamy z Marcinem Grzelakiem, prezesem firmy Warto Szkolić Sp. z o.o.**

*A więc, zacznijmy od początku – czy warto szkolić? Czy teraz jest dobry czas na to, by myśleć o rozwoju swoich pracowników?*

Marcin Grzelak: Wegecjusz mawiał: „Jeśli chcesz pokoju, przygotuj się do wojny” i jest w tym wiele mądrości, ponieważ rozwój kompetencji zarówno pracowników, jak i kadry zarządzającej powinien być stałym elementem wpisanym w kulturę każdej organizacji, szczególnie teraz. Ostatnie miesiące boleśnie udowodniły, że przetrwają ci, którzy działają elastycznie, są gotowi na szybką adaptację do zmieniających się warunków i ci którzy mają silny zespół. Powinniśmy wyciągać wnioski i nauczeni doświadczeniem ostatnich miesięcy, właśnie teraz przykładać wagę do szkoleń i rozwoju. Szczególnie, że okoliczności temu sprzyjają – wciąż jest wiele możliwości pozyskania przez przedsiębiorców nawet do 100% dofinansowania na realizację projektów szkoleniowych.

*Czy biorąc pod uwagę, to co dzieje się w tym roku (pandemia), można wskazać, w jakich obszarach szczególnie warto szkolić kadry firm?*

M.G.: Współpracując z firmami działającymi w różnych branżach, obserwujemy, że kluczowe stały się nie tylko kompetencje związane z zarządzaniem zmianą czy zespołem zdalnym, ale również na przykład umiejętności w obszarze komunikacji, radzenia sobie ze stresem. Tych kompetencji nie zbudujemy w krótkim czasie, w sytuacji w której już doświadczamy kryzysu. W zależności od branży szczególnie ważne stały się również kompetencje związane z podejmowaniem decyzji i komunikowaniem w trudnych sytuacjach, szczególnie, że wielu przedsiębiorców stanęło w obliczu konieczności redukcji kadry. Nowy wymiar zyskały również kwestie związane z obsługą klienta, szczególnie w handlu detalicznym – narzucone obostrzenia sprawiły, że pojawiło się sporo barier w przestrzeni (osłony z plexi) oraz w komunikacji – z dnia na dzień komunikację niewerbalną, mimikę przesłoniły maseczki. Tak więc praktycznie w każdej branży zmiany wywołały konieczność dostosowania się do nowej sytuacji, a co za tym idzie – konieczność doszkalania się.

*Z jakich możliwości warto skorzystać, jeżeli chodzi o dofinansowania szkoleń*

M.G.: Aktualnie są trzy główne ścieżki, dzięki którym można pozyskać środki na realizację szkoleń. Po pierwsze można wykorzystać możliwości, które stwarza Krajowy Fundusz Szkoleniowy. W jego ramach mikro przedsiębiorcy mogą otrzymać dofinansowanie pokrywające cały koszt, a pozostali przedsiębiorcy do 80% kosztów szkolenia. Drugą ścieżkę stanowi Baza Usług Rozwojowych, poprzez którą mikro, mały lub średni przedsiębiorca może otrzymać dofinansowanie do 80% kosztów szkolenia w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych. Trzecią opcją skierowaną do właścicieli mikro, małych i średnich firm jest Akademia Menedżera, w ramach której można również otrzymać aż do 80% dofinansowania. Wielu przedsiębiorców aktualnie korzysta z tych opcji, widząc w nich, zresztą słusznie, świetną szansę na podniesienie kompetencji kadry swoich firm.

*W pierwszym kwartale tego roku Warto Szkolić, zostało wskazane w rankingu Gazety Finansowej jako 3 firma szkoleniowa w Polsce. Co decyduje o sukcesie firmy?*

M.G.: Często powtarzamy, że siła firmy to siła zespołu. I jest w tym wiele prawdy, ponieważ to właśnie nasz zespół – doradców klienta, specjalistów realizacji szkoleń i pozyskiwania dofinansowań oraz sprawdzonych trenerów, to nasz najsilniejszy kapitał. Dzięki niemu możemy wspierać naszych klientów na każdej możliwej płaszczyźnie i to w znacznej mierze decyduje o tym, że nasza działalność niesie za sobą dla klientów realną wartość biznesową.

*Branża szkoleniowa dosyć mocno odczuła kryzys związany z pandemią. Jak radzić sobie, z perspektywy właściciela firmy, z taką sytuacją?*

M.G.: Kluczem pozostaje wspomniana przeze mnie wcześniej elastyczność. W momencie, w którym inni zastanawiali się, jak przenieść 1 do 1 szkolenia z sali szkoleniowej do formuły online, my działając strategicznie zastanawialiśmy się nad tym, jakie kompetencje będą kluczowe dla naszych klientów, co zmieni zaistniała sytuacja i w jaki sposób poprzez szkolenia możemy na te potrzeby odpowiedzieć. Tygodnie lock downu wykorzystaliśmy strategicznie i to z pewnością jest jedna z najcenniejszych lekcji skuteczności biznesowej, którą również przekazujemy naszym klientom – aby w obliczu zmian reagować, adaptować, w sposób proaktywny szukać rozwiązań – nie czekać biernie na to, co przyniesie czas.

*Co doradziłbyś, z perspektywy osoby działającej na rynku szkoleń od ponad 10 lat osobom, które również myślą o rozwoju swojego biznesu?*

M.G.: Każdemu, kto działa w biznesie przyjdzie zmierzyć się z ogromną wręcz ilością wyzwań, zmiennych, narzędzi, ale i również możliwości, które daje nam świat. Aby je wykorzystać, trzeba się rozwijać, być nie tylko na bieżąco, ale często o krok do przodu. Także gdybym miał przekazać jedną kwestię, brzmiałaby ona: myśl i działaj strategicznie, również w obszarze rozwoju.