



Как убедить работодателя
оплатить ваше обучение

Растёте вы — растёт бизнес

Когда цели бизнеса и ваши совпадают — это выгодно обеим сторонам. Квалифицированный сотрудник качественно решает задачи, быстрее достигает KPI и может даже перевыполнять планы.

Часто работодатели сами организуют мастер-классы, приглашают сотрудников на конференции, проводят воркшопы и тренинги. Если у вас в компании не так или нет подходящего курса — обучение можно инициировать самостоятельно.

Организация обучения — двусторонний процесс. В нём должны быть заинтересованы вы и работодатель. Важно, чтобы запрос решал бизнес-задачи компании: тогда руководитель поймёт, во что именно инвестирует бюджет и какой результат это принесёт.



Что сделать, прежде чем готовиться к переговорам

Проверить, можно ли учиться внутри компании

Часто, особенно в крупных компаниях, внутри организованы учебные программы для сотрудников и целые корпоративные университеты. О программах можно спросить руководителя или HR бизнес-партнёра. Если подходящей программы нет — переходим к переговорам.

Определить свой карьерный трек и цели

Важно посмотреть на ситуацию шире и понять, чего вы хотите в целом от карьеры и конкретного места работы в следующие полгода или год. Это нужно, чтобы не тратить время на сиюминутные навыки, которые не пригодятся позже. Если прикинуть на несколько шагов вперёд сложно, стоит обратиться к карьерному консультанту, своему руководителю или HR-менеджеру.



Определяем выгоду, которую ваше обучение может принести бизнесу

Если работа хоть как-то связана с клиентами, подчёркиваем это:

1. Прямое влияние на продажи: закрытие клиентов, эффективность маркетинговых проектов, процессы в отделе продаж
 2. Метрики, которые находятся между клиентом и продажами, даже на самом верху воронки: дочитываемость статей, показы рекламы, целевое действие на сайте и другие
-

Если работа хоть как-то связана с клиентами, подчёркиваем это:

1. Оптимизация и автоматизация процессов
 2. Скорость выполнения задач
 3. Эффективное взаимодействие сотрудников внутри команды и с другими подразделениями
-

Другие способы определить выгоду

Покажите, что будете внедрять что-то новое

Если обучение поможет соответствовать трендам и внедрять новшества в работу — заносим это в цели.

Соберите референсы: чем этот навык полезен

Если вы знаете, что у конкурентов или других игроков какой-то подход или инструмент хорошо работает, — расскажите об этом.

Опишите кейсы

Например, ваша команда заходит уже на третий круг переговоров с внутренними заказчиками — значит, где-то проблемы с коммуникацией. Два-три таких кейса могут стать хорошим аргументом.

Сравните свою учёбу с наймом сотрудника

Очень утрированно, аргументация может звучать так: «У меня есть задача X. Её можно решить, если нанять сотрудника уровня синьор. Для этого понадобится ресурс HR-менеджера и руководителя на открытие вакансии, интервью и онбординг, а также бюджет на зарплату. Задачу можно решить, обучив меня. Для этого понадобится выбрать и согласовать курс, оплатить обучение. Бонус — я уже погружён в контекст задач».



Готовим презентацию

Составьте презентацию или описание в текстовом формате. Подкрепите всё цифрами или фактами.

«У меня есть задача X. Её выполнение на данный момент требует Y часов / человекозатрат / денег. На курсе я приобрету навыки Z. Они помогут сократить N часов / человекозатрат / денег».

Важно сформулировать:

1. Какие знания и навыки сделают работу более результативной
2. Какие задачи помогут решить приобретённые навыки
3. Сколько рабочего времени предстоит уделить учёбе
4. Почему нельзя получить эти знания внутри компании

Заранее скажите руководителю или HR-менеджеру, что хотите пройти обучение, и согласуйте время для встречи. Подготовьтесь коротко и понятно рассказать о целях и результатах потенциального обучения (тут поможет презентация). Если нет необходимости для встречи или созвона, можете предоставить свои доводы в переписке.



Ведём переговоры

Проще получить согласие на обучение, которое близко к вашей компетенции. Но если курс не из вашей сферы, шансы всё равно есть: важно правильно его презентовать.

Ключевое правило — честность. Отправляясь на переговоры, стоит чётко понимать, в чём ценность этого обучения для вас и компании. Даже если вам не удалось подобрать конкретных метрик, лучше не придумывать их, а сказать руководителю прямо: есть гипотеза, что работа улучшится так-то и так-то, я хочу попробовать.

Если руководитель сомневается — возможно, ему нужно время подумать. Стоит спросить, что ещё нужно подготовить, чтобы доказать пользу этого обучения, и вернуться к разговору через пару дней.



После согласования

Важно обговорить детали

1. Как вы подтвердите, что обучение идёт успешно: тесты, практические задачи, отзывы ревьюера

2. Время обучения: выходные или рабочие часы (некоторые компании на такое тоже согласны)

3. Обязательства: нужно ли будет отработать полгода после обучения



Коротко о главном

1. Компании заинтересованы в профессиональных и мотивированных сотрудниках. Многие работодатели готовы поддержать инициативу учиться.
 2. Прежде чем проводить переговоры, нужно сформулировать свои карьерные цели и проверить, можно ли учиться внутри компании.
 3. Для аргументации важно обосновать выгоду для бизнеса: показать эффект через метрики, новшества, референсы, кейсы или сравнение учёбы с наймом другого сотрудника.
 4. На переговорах лучше оставаться честным и не сдаваться, если с первого раза что-то не получилось.
 5. После переговоров важно обсудить отчёт об обучении, время и обязательства перед руководителем.
-



С Практикумом учёба станет проще

Мы упростили все бюрократические процессы, чтобы было удобнее приступить к учёбе. А ещё — создали учебную среду: интерактивный учебник, тренажёр и команда сопровождения помогут получить нужные навыки.

У нас есть разные форматы оплаты

1. Учёба за счёт компании

Мы сами подготовим нужный вам тип договора и пришлём ссылку на оплату.

2. Совместная оплата

Возможность разделить оплату курса с работодателем в любых пропорциях.

3. За счёт сотрудника, со скидкой

Компания может стать партнёром Практикума и дарить скидки на учёбу сотрудникам.

А ещё мы делаем скидку, если заказывать обучение сразу десяти сотрудникам или более.



Помогаем разобраться с корпоративным обучением

Если у вас есть вопросы по поводу дополнительного обучения или переговоров с руководителем, с ними могут помочь специалисты Практикума.

[Оставьте заявку](#) на консультацию, чтобы начать учиться за счёт компании.

