**ИТОГИ**

**ОТКРЫТОЙ ДИСКУССИИ РАБО**

**«ПРАКТИКА ДЕЙСТВИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА»**

**22 апреля 2020 года**

22 апреля 2020 года состоялась открытая дискуссия РАБО «Практика действий в условиях кризиса». Дискуссия проходила в формате онлайн TED-сессии.

Зарегистрировалось для участия – 69 человек

Присутствовало – 57 человек

Модератор дискуссии – **Наталья Евтихиева**, генеральный директор РАБО

Вопросы, которые ставились перед выступающими:

* Как сегодня сохранить наработанное - команду, слушателей, удержать доход
* Состояние рынка ДПО в период карантина и после его снятия
* Продвижение программ ДПО в кризис - как продавать в онлайн
* ДПО в цифровом “принуждении”
* Возможности и риски цифровизации и e-learning в бизнес-образовании: как избежать наплыва эрзац-программ
* Новые формы обучения
* Сравнительный анализ онлайн платформ - где лучше и легче работать
* Лайфхаки российского бизнес-образования: что востребовано сегодня
* Как и чем РАБО может быть полезна своим членам сейчас и после эпидемии

**КЛЮЧЕВЫЕ ТЕЗИСЫ ВЫСТУПЛЕНИЙ СПИКЕРОВ**

**Мясоедов Сергей Павлович**

* Судя по информации зарубежных партнёров, никто не ожидает быстрого снятия карантина, настраиваются на конец года, что до 1 января 2021 года никто из дистанта не выйдет.
* Практически все совместные программы двойного диплома сейчас полностью переходят на дистанционное обучение.
* Однако – взрослые люди не хотят учиться в дистанционной форме, программы уровня ЕМВА, DBA остановили обучение, поскольку слушатели этих программ ожидают возвращение в оффлайн формат.
* Сейчас изучаются Best Practices по дистанционному обучению.
* Но важный вопрос – готовы ли мы сами к полному переходу? Верим ли мы, что дистант может быть сопоставим с полноценной работой в аудитории?

**Мордовин Сергей Кириллович**

Вера в дистанционное образование невысокая. В ИМИСП отрыли нормальную по численности и стоимости ЕМВА группу, но могло быть гораздо лучше - половина кандидатов отказалась стартовать в онлайн формате и отложила решение до возобновления занятий в режиме оффлайн.

**Основные приоритеты в нынешний период:**

1. Сохранить хорошую команду профессионалов
2. Сохранить ключевых клиентов ИМИСП
3. Сохранить бизнес в целом

Как все отрасли бизнеса – перестали платить налоги до лучших времён; приходится выбирать – платить зарплату или налоги. Выбор сделали в пользу сотрудников, тем более что штрафы за неуплату налогов в срок не так уж и велики.

**Какие видим проблемы:**

* Не у всех преподавателей и слушателей нормально работает интернет – это затрудняет полноценную передачу материалов.
* Как вариант – предложили преподавателям приходить в институт и вести занятия из института.
* Если мы провозгласили, что работаем на удалёнке, то это подразумевает что с 9:00 до 18:00 все должны быть одеты по-рабочему и быть на связи.
* По поводу вариантов платформы для работы в онлайн – работаем в ZOOM и в Granatum
* Для работы в онлайн организовали для всех преподавателей и слушателей обучение – как работать в онлайн, как использовать те или иные платформы.
* Продажи – наши базы данных вяло реагируют на новые программы в онлайн, которые мы предлагаем. Поэтому активно ищем новые варианты продвижения по другим каналам и с другими инструментами.

**Что можно сделать вместе?**

Продавать другие программы, программы партнёров

**Что хорошо в онлайн?**

Мы можем использовать преподавателей друг друга, иностранных преподавателей, которым теперь не надо лететь, можно всё преподавать в онлайн

**Исаков Денис Владимирович**

Основная проблема классических школ бизнеса в новых условиях – маркетинг в онлайн. Мы можем помочь с маркетингом, научить и помочь, как продавать программы онлайн. У нас большая клиентская база, которой CBS готов поделиться с членами РАБО

Сейчас – время возможностей, чтобы дотянутся до разных регионов, до разных групп потенциальных слушателей.

Проблемы онлайн обучения – люди быстро устают, им нужно использовать другие формы общения – фасилитация, анимация, др. Просто так перенести программы в онлайн и давать их старыми методами неэффективно.

**Проблемы:**

* Система не была готова к полному переходу в онлайн – необходимо формирование кроссфункциональных команд.
* Бизнес CBS – мы быстро растём в нынешних условиях, выходим в регионы, активно занимаемся локальным маркетингом.
* Рекомендации классическим бизнес-школам – снижение чека на услуги, расширение целевой аудитории.
* У классических школ – сила бренда, надо пользоваться и наращивать качество программ в онлайн.

**Коляда Андрей Александрович**

Если учить грамотно, соблюдая все правила, то качество онлайн обучения не отличается от обычного.

Рынок онлайн образования составляет 10-15% от общего рынка.

Когда в 2016 году EMAS объявила наборы на программы онлайн обучения, резко сократились наборы на программы очного обучения. Нам потребовалось несколько лет, чтобы приучить рынок к тому, что можно одновременно делать и очные, и онлайн программы.

Если у людей возникнет проблема с тратой денег, то она коснётся всех форм обучения – и онлайн, и оффлайн.

На рынке онлайн программ тоже кризис. Например, многие онлайн школы снизили стоимость программ в 1,5 - 2 раза. Однако EMAS цены не снижала, в снижении стоимости смысла не видит.

**НО: убийство очного формата в пользу онлайн обучения – нереально и нецелесообразно!**

**Важно сейчас в РАБО** – продолжать работать над возрождением статуса программ МВА. Повышение статуса МВА важно для всех программ всех форм.

Западное бизнес-образование переживёт этот кризис легче, чем мы – мы их рынок, а не они наш. Нам необходимо делать всё возможное для вывода российского бизнес-образования на зарубежные рынки.

**Сеферян Ашот Георгиевич**

Прошли через набор на программу ЕМВА сейчас в период кризиса.

**Что вынесли из процедуры набора сейчас?**

* 90% слушателей категорически не согласны на онлайн – только очное обучение.
* Сейчас даём небольшую оттяжку до конца мая – начала июня, чтобы запустить полноценную программу в очном формате.
* Если будет необходимо – программы будут структурированы, обучение продлится и в июле
* Маркетинг, набор
* Увеличился процент людей из регионов, люди в любом случае заинтересованы в получении знаний.
* НО: принципиально они хотят общаться вживую.
* Возможно изменение самих технологий – как больше заинтересовать слушателей?

**Как видим дальнейшие перспективы?**

* Маркетинг, реклама – во многом качество наборов зависит об бренда, от того, какой вид образования и процесс вы предлагаете?
* 15-17% слушателей в любом случае отсеивается за весь период обучения.
* Было мнение, что для слушателей во многом важен уровень иностранного партнёра и качество зарубежного модуля.
* НО: сейчас всем более ценна российская часть образования, важен опыт, полученный здесь в реальных условиях.

Мы мало используем потенциал русскоговорящих преподавателей, которые живут за рубежом.

У них:

* близкий нам менталитет,
* их экспертиза очень нам важна, т.к. они находятся ближе к источникам новых теорий и исследований.

Необходимо вносить изменения в сам контент наших программ – мы говорим о том, что было вчера, а должны говорить о том, что будет завтра.

**Акатов Николай Борисович**

Сегодня обостряются требования к результативности образования.

Оно будет оцениваться через достижения, оценки проектов и программ.

Необходимо участие представителей реального бизнеса в наших обсуждениях.

**Акперов Имран Гурруевич**

Давайте подключаться как общественная организация к проблемам страны.

Нужно продумать общий проект для всей РАБО – поддержка в регионах малого и среднего бизнеса.

**Толмачёв Дмитрий Евгеньевич**

У нас не много опыта работы в онлайн, однако все мероприятия сейчас переведены в онлайн.

**Для нас важный вопрос – сможет ли качество дистанционного образования быть таким же, как в очном формате?**

В Европе, США – верхний сегмент дорогих программ держат стоимость программ в онлайн и оффлайн форматах примерно равной (с небольшой разницей)

**Приоритеты сегодня:**

* хороший продукт быстро на рынок не вывести, нужно время и проработка,
* онлайн магистратура,
* аккредитации – актуальность сейчас только обостряется.

Сейчас Министерство образования готовит доклад: «Что будет с системой образования после пандемии?». Этот доклад касается только системы ВПО.

Хорошо бы нам сделать что-то подобное для системы ДПО.

Усиливается расслоение университетов – часть сильных университетов переводят свои программы в онлайн, другие заменяют обучение заочной формой.

Никто никакого июня-июля не ждёт – все готовятся к тому, что ситуация не улучшится в ближайшие месяцы.

**Малышева Лариса Анатольевна**

Есть множество облачных инструментов, которые мы можем использовать прямо сейчас, в период онлайн обучения.  Это Jamboard, другие сервисы из семейства Google-документов, Miro, Trello, xMind и многие другие. Они хорошо подходят для фасилитационных сессий и вовлечения участников в проектную работу.   
  
Если сравнивать онлайн и оффлайн, то и тот, и другой форматы могут иметь разную степень вовлеченности.

**Фактически, можем рассматривать матрицу форматов, которая состоит из 4-х квадрантов на пересечении дихотомий: Онлайн-оффлайн форматы и низкая-высокая степень вовлеченности**

* Оффлайн с низкой степенью вовлеченности: лекции, конференции, панельные дискуссии, "круглый стол".
* Оффлайн с высокой степенью вовлеченности: деловые игры, командообразование, управленческие поединки, проектная работа
* Онлайн с низкой степенью вовлеченности: классические онлайн курсы, вебинары, видеоконференции, питч-сессии.
* Онлайн с высокой степенью вовлеченности: фасилитационные сессии, проектная работа распределенных команд, симуляторы и прочие.

Вся проблема в том, что, во-первых, преподаватели плохо владеют онлайн-технологиями высокой степени вовлечения, во-вторых, есть множество разрозненных сервисов для удаленной работы, но нет комплексных сред, которые бы обеспечивали интерактив без переключения между разными программными продуктами

Поскольку появился спрос на такие среды, ожидаем, что в скором времени они появятся. Важно уже сейчас осваивать новые технологии и не стремиться повторить очные технологии в онлайн среде. Скорее всего, здесь есть гораздо больше возможностей, нежели нам сейчас видится.

**Предлагаю**: сделать в РАБО распределённую команду для реализации совместных проектов и поработать в таком формате.

Можно «прыгнуть» в эту новую воду и посмотреть, какие выгоды мы можем из этого извлечь

**Мясоедов Сергей Павлович**

**ОБЩИЕ ВЫВОДЫ**

Очень важно продолжать общение в таком формате с подключением всех членов РАБО и сотрудников наших организаций – членов РАБО.

**Варианты:**

- пессимистический – продлимся в онлайн до осени и конца года

- оптимистический – вернёмся летом в обычный формат

Пласты программ у членов РАБО: 50-60% - чистые ДПО, остальные – плюс ВПО.

Предлагаю делать отдельные сессии по времени для обоих направлений – для ДПО и ВПО.

**Очень важно:**

- обмен преподавателями

- совместные проекты (предложение Дениса Исакова), использование инструментария применительно к маркетингу.

Это – другие клиенты! Для них существующие методы не работают!

Нужно искать другие варианты.

Влияние на общество – усилить роль РАБО, сделать РАБО заметной для общества.

Давайте вместе думать, как создать новый сегмент спроса?

Принимаются любые предложения!

**Следующая встреча – 6 мая 2020 года в 16.00**