



# Как аргументировать обучение за счет работодателя

## 1. Подготовка к разговору

- **Определите цель обучения.** Чётко сформулируйте, чему хотите научиться и почему это важно для работы.
- **Изучите программу курса.** Знайте ключевые темы, длительность, формат обучения.
- **Оцените отдачу.** Подумайте, как новые знания повысят эффективность, качество работы и обеспечат конкурентные преимущества.
- **Соберите кейсы и данные.** Найдите примеры, где обучение улучшило результаты (можно из вашей компании или отрасли).
- **Изучите текущие практики.** Узнайте, как компания оплачивала обучение ранее, условия и репутацию учебного заведения.

## 2. Аргументация обучения

### Если вы — сотрудник

- Покажите, как обучение поможет выполнять задачи быстрее, качественнее, освоить новые обязанности.
- Подчеркните свою инициативу и готовность делиться знаниями с командой.
- Объясните долгосрочную ценность: инвестиции в развитие навыков повысят вашу и командную эффективность.
- Предложите план внедрения новых знаний в проекты и процессы.
- Напомните о ваших достижениях и вкладе в компанию.
- Уточните формат и варианты совмещения обучения с работой (онлайн, вечерние курсы, учебный отпуск).
- Покажите, что расходы на обучение могут снизить налогооблагаемую базу компании.

### **Если вы — руководитель**

- Обоснуйте обучение как средство достижения стратегических целей отдела/компании.
- Подчеркните его влияние на производительность, мотивацию и взаимозаменяемость сотрудников.
- Приведите расчёты прибыли от улучшений, экономии или сокращения ошибок.
- Предложите план контроля эффективности обучения (метрики, отчёты).
- Уточните формат и время проведения, чтобы минимизировать влияние на текущие проекты.

### **3. Работа с возражениями руководства**

| <b>Возражение</b>                                       | <b>Как отвечать</b>                                                                                                                   |
|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Это дорого                                              | Объясните соотношение затрат и выгод: обучение приведёт к экономии времени, снижению ошибок и росту эффективности                     |
| Нет времени                                             | Предложите гибкие форматы (онлайн, вечерние занятия), а также подчеркните, что обучение сократит время выполнения задач позже         |
| Мы уже достаточно обучаемся                             | Сравните новые программы с текущими, подчеркните их актуальность и соответствие требованиям рынка                                     |
| Не гарантирован результат                               | Пообещайте регулярную отчётность и конкретные метрики оценки эффективности обучения                                                   |
| Есть риск, что сотрудники уйдут, и вложения не окупятся | Инвестиции в обучение повышают лояльность и удерживают сотрудников. Можно договориться о закреплении на определённый срок             |
| Связь обучения с бизнес-результатами не всегда очевидна | Новые навыки улучшают процессы, качество и адаптацию к рынку — это положительно влияет на показатели. Предложите оценивать результаты |
| При необходимости проще нанять готовых специалистов     | Найм новых сотрудников дольше и дороже, обученные сотрудники быстрее адаптируются и эффективнее вовлечены в процессы                  |

#### 4. Дополнительные рекомендации

- Не начинайте разговор в период финансовых трудностей или сокращений. Это может вызвать недоверие.
- Избегайте связь обучения с требованиями повышения зарплаты или угрозами. Поддерживайте конструктивный диалог.
- Предлагайте варианты частичной компенсации или самообучения с последующим возмещением.
- Подчёркивайте готовность делиться знаниями через внутренние тренинги, блоги, поддержку коллег.
- Обговаривайте возможность учебного отпуска и форматы, минимизирующие потерю продуктивности.

#### 5. Краткий чек-лист для согласования обучения с руководством

- Определите чёткую цель и выгоду обучения для себя и компании.
- Подготовьте конкретные аргументы и примеры влияния на работу и бизнес.
- Сделайте план применения полученных знаний в работе.
- Подберите формат и время обучения с минимальным влиянием на процессы.
- Продумайте работу с возражениями — подготовились к типичным вопросам руководства.
- Пообещайте регулярную отчётность по результатам и мониторинг эффективности.

**Расширяйте горизонты профессионализма с корпоративным обучением от Университета Иннополис**

Получить консультацию  
и оставить заявку можно на нашем сайте:  
[itbm.innopolis.university](http://itbm.innopolis.university)

