

הבעת אימון

סקר האימון 2013 מגלה כי הציבור הישראלי מביע אמון בתחום האימון בארץ!

ערן אוליניק

מהמתאמנים עברו שני תהליכי אימון ויותר במהלך שלוש השנים האחרונות, 25% מהם עברו ארבעה תהליכי אימון ויותר.

מטרת האימון

הסיבות העיקריות לפנייה לאימון הן חיפוש אחר העצמה אישית והתמודדות טובה יותר עם לחצים ומתחים. סיבות נוספות הן שיפור ביצועים בעבודה, שיפור ביחסים או שינוי קריירה.

בחירה במאמן

הסיבות העיקריות לבחירתם של המתאמנים במאמן הם: המלצות, חיבור עם המאמן ותכונותיו האישיות והמקצועיות. גם כאשר בחרו הנשאלים מתוך מספר תשובות אפשריות, עלה כי להתרשמות האישית ולהמלצות חשיבות מכרעת בבחירה במאמן. לאחר מכן נודעת חשיבות למחיר, לניסיון ולהתמחות בתחום אותו הם רוצים לקדם.

פגישת היכרות כמדד

חשיבות פגישת היכרות והרושם שהמאמן מייצר בה משמעותית ביותר. ברוב המקרים, במידה והפגישה תתנהל בצורה טובה ותתמוך בציפיות שנוצרו כלפי המאמן על ידי הממליצים עליו, קיים סיכוי רב שהמתאמן הפוטנציאלי יבחר במאמן זה. 55% מהמתאמנים בחרו במאמן הראשון אותו פגשו, 25% נפגשו עם שני מאמנים ורק 14% פגשו בשלושה או ארבעה מאמנים לפני שהחליטו עם מי להתאמן.

מאפייני האימון

משך האימון הממוצע הוא כארבעה חודשים ותקופת האימון השכיחה היא כחודשיים וחצי. המחיר הממוצע עבור פגישת אימון אישי עומד על 250 שקל ואילו

במהלך חודש יולי 2013 ערכה לשכת המאמנים* סקר מקיף ומייצג בקרב אוכלוסיית המתאמנים בישראל. מטרת הסקר היתה למפות את שוק האימון בישראל, את מאפייני המתאמנים והתנהגותם, לבחון את העמדות שלהם ושביעות רצונם מתהליך האימון וכן לבדוק מהי מידת החשיבות של הסדרת מקצוע האימון עבורם. מחקר מקיף וחשוב זה, כולל ממצאים מעניינים ומפתיעים, שיכולים לסייע לנו, כמאמנים, להכיר טוב יותר את לקוחותינו ואת תפיסתם את המקצוע, מציע לאילו כיוונים כדאי לנו לפנות ואילו מסרים כדאי להדגיש בפנייתנו ללקוחות פוטנציאליים.

במאמר זה מובאות מספר נקודות מתוצאות המחקר. פירוט הממצאים והנגזרות השיווקיות שלהם למאמנים, יוצגו במהלך סדנאות ייחודיות מטעם הלשכה.

אחד משבעה יעבור אימון

שיעור האנשים שעברו אימון בישראל מפתיע לטובה, בעיקר מכיוון שבתי ספר לאימון בהם הוכשרו מרבית המאמנים בישראל, החלו את פעילותם לפני כ- 12-11 שנים בלבד.

14% מכלל האוכלוסייה הבוגרת (אחד מכל שבעה אנשים) עבר תהליך אימון אישי או עסקי במהלך שלוש השנים האחרונות. 8% עברו אימון אישי ו- 6% עברו אימון עסקי. קיימת נכונות להתאמן גם בקרב מי שטרם עבר אימון - 7% מהאוכלוסייה הצהירו שהם מתכוונים לעבור אימון בשנה הקרובה.

אמון באימון

האימון, לעומת שיטות טיפול שונות, מוגדר בדרך כלל כתהליך קצר מועד ותחום בזמן, המתמקד בהעמקת המודעות ולקיחת אחריות של המתאמן תוך חיזוק יכולותיו להמשיך ולהפיק תוצאות בעצמו. כנראה שהאימון "עשה את העבודה" עבור מרבית המתאמנים, שעברו מספר תהליכי אימון בתקופה של שלוש שנים. 60%

עבור פגישת אימון עסקי משלמים בממוצע מעט יותר - 291 שקל. מרבית הפגישות אורכות כשעה ואף יותר. הפגישות במסגרת העסקית ארוכות יותר מאשר במסגרת הפרטית.

שביעות הרצון גבוהה

סקאלת שביעות הרצון שנקבעה היא מ-1 עד 7. הציון הממוצע שהוענק בסקאלת שביעות הרצון מהמאמן הינו 5.8. שביעות רצון גבוהה יותר נרשמה בקרב מתאמנים אישיים, בקרב נשים ובקרב בני 30+. שביעות הרצון מתהליך האימון עומדת על 5.7 ושביעות הרצון מתוצאות האימון עומדת על 5.5.

המתאמנים ערים לאחריותם להצלחת האימון

הגורמים העיקריים העשויים לכגוע בהצלחת האימון הם מחויבות נמוכה של המתאמן - 47%, ורמת הקשר בין המאמן למתאמן - 38%. הרמה המקצועית של המאמן משפיעה בשיעור נמוך יותר - 17%.

אחד מכל שני מתאמנים: האימון מחזיר את עצמו

כמחצית מהמתאמים העריכו שהערך הכספי של האימון היה דומה או גבוה מההשקעה באימון. כ-20% מקרב גברים ובעלי הכנסה מעל הממוצע ציינו כי ההחזר על ההשקעה הינו גבוה מההשקעה. למתאמנים בתחום חיפוש העבודה היה קל יותר להעריך את ערכן הכספי של התוצאות. המסקנה - חיזוק היכולת שלנו כמתאמנים להוכיח את הערך הכספי של האימון יסייע לנו רבות בגיוס לקוחות.

המתאמנים מהווים קהל יעד משמעותי לאימון חוזר

55% מהמתאמנים ציינו כי יהיו מעונינים לעבור תהליך אימון נוסף במהלך השנה הקרובה. נשים ובעלי הכנסה נמוכה הביעו יותר עניין באימון נוסף ונרשמו כמתאמנים שבעי רצון מתהליך האימון.

74% מהמתאמנים היו בוחרים במאמן שלהם שוב במידה והיו שוקלים לעבור אימון.

בקרב המתכננים לעבור תהליך אימון נוסף, הנכונות לבחור באותו מאמן אף עולה ל- 83% לעומת 62% מאלו שאינם מתכננים לעבור אימון.

שיעור האנשים שעברו אימון בישראל מפתיע לטובה, בעיקר מכיוון שבתי ספר לאימון בהם הוכשרו מרבית המאמנים בישראל, החלו את פעילותם לפני כ - 11-12 שנים בלבד

סיכום:

הסקר מגלה תמונה מעודדת על תחום האימון ועל ההזדמנויות הקיימות עבור מאמנים בתחום זה ומאידך גם מצביע על האתגרים. בימים אלה מתרקמת סדנה מטעם לשכת המאמנים שתכיל בתוכה את התובנות, המסקנות והעצות העולות מתוך תוצאות סקר זה.

*הסקר בוצע על ידי חברת שילוב מילורד בראון באמצעות סקר אינטרנטי בקרב 500 לקוחות אשר עברו תהליך אימון בשלוש השנים האחרונות, במדגם ארצי ומייצג של אוכלוסייה זו.



ערן אוליניק

- מאמן עסקי ואישי, מנחה, מנטורינג למנהלים ומאמנים, MCIL, PCC
- מנכ"ל ב"ס success & beyond

