

## РОССИЙСКИЙ РЫНОК КОУЧИНГОВЫХ УСЛУГ. ОПРОС ICF Россия 2020.

В декабре 2020 - январе 2021 года отделение ICF Россия провело электронный опрос членов ICF в отношении российского рынка коучинговых услуг.

В электронном анкетировании приняли участие 182 члена российского отделения ICF.

В ходе опроса участникам исследования были заданы вопросы:

- о стаже в профессии и уровне квалификации,
- о специализации в коучинге и популярных в 2020 году запросах клиентов,
- об особенностях практики и ценообразования,
- о способах продвижения своих услуг,
- о трендах 2020 года в развитии российского рынка коучинга.

Данная статья представляет собой краткий отчет с основными трендами в коучинге в 2020-м году.

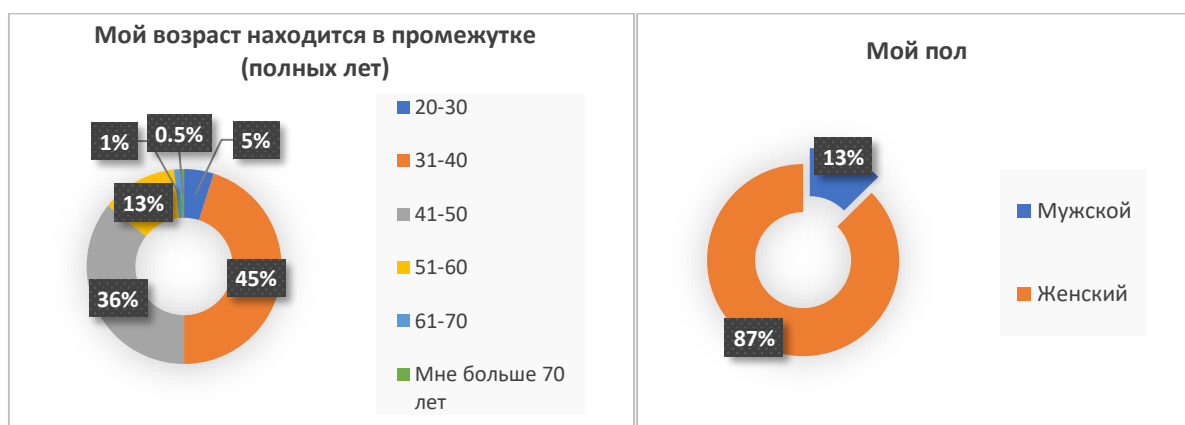
### 1. Российский рынок коучинга - один из самых быстроразвивающихся и «молодых» в мире не только с точки зрения профессионального стажа коучей, но и по возрасту участников.

Этот тренд в России подтверждает как исследование ICF Россия 2020, так и исследование, проведенное в 2019 году ICF Global (2020 ICF Global Coaching Study).

#### Возраст и пол участников исследования

- В исследовании ICF Россия 2020 около половины участников опроса отметили свой возраст в промежутке от 20 до 40 лет. Доля российских Миллениалов (25–39 лет) в исследовании 2019 года – 30%. Эти цифры значительно отличаются от остальных регионов и в среднем по миру, где доля Миллениалов - 11%.

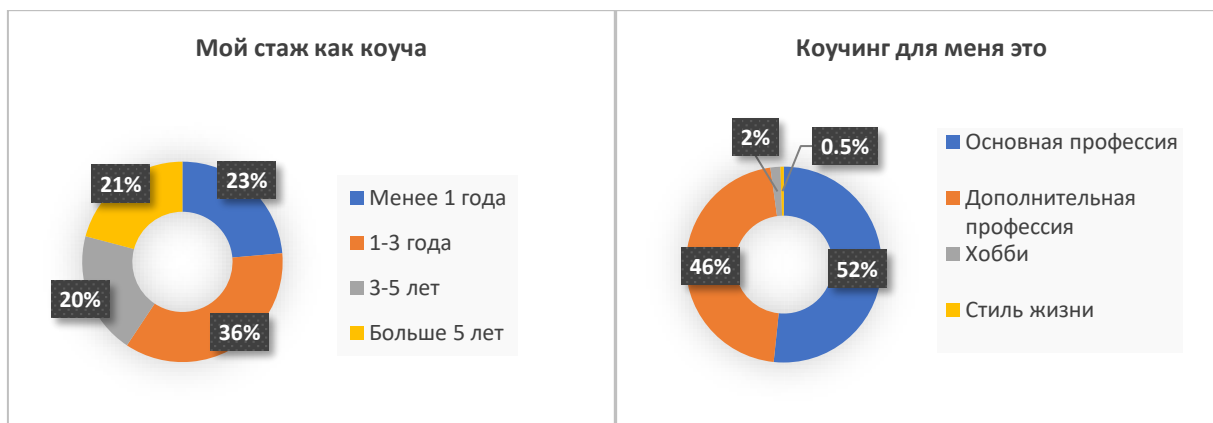
- 87% Респондентов ICF Россия 2020 – женщины. В исследовании 2019 года ICF Global представители прекрасного пола также преобладали – 80% россиянок-участниц исследования (на 10% больше, чем в среднем во всем мире).



#### Стаж коучей – участников исследования

Согласно исследованию 2020 ICF Global Coaching Study Восточная Европа названа одним из самых быстроразвивающихся регионов.

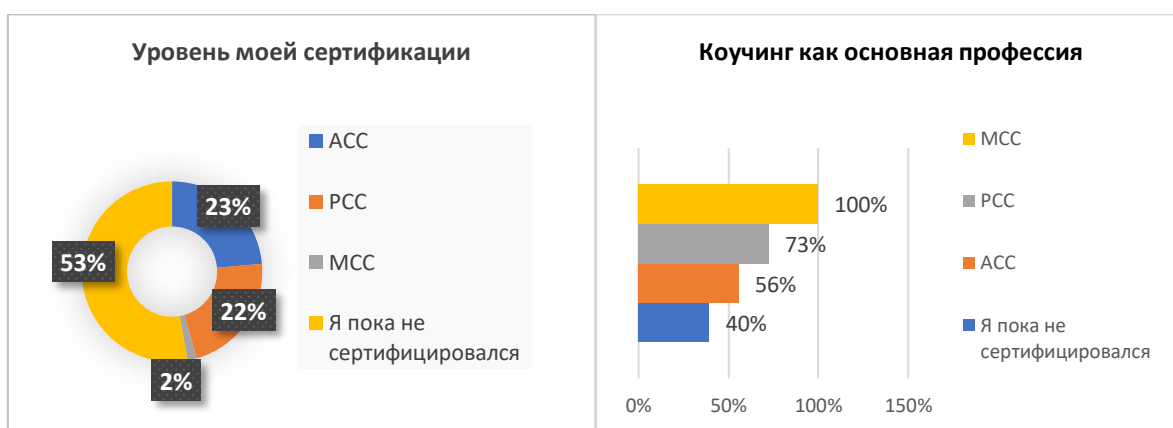
По данным исследования ICF Россия 2020, около 59% респондентов пришли в профессию менее трех лет назад. Из них 56% коучей в возрасте до 40 лет. Среди респондентов со стажем в коучинге более трех лет преобладающее большинство коучей (72%) в возрасте 41+.



## 2. Большинство коучей, которые только пришли в профессию, совмещают коучинг с другой профессиональной деятельностью.

Чуть больше 50% Членов ICFRussia в 2020 году назвали коучинг своей основной профессией, для 46% респондентов коучинг является дополнением к другой профессиональной деятельности (из них 1,5% участников опроса находятся сейчас в состоянии перехода/выбора), 2% говорят о коучинге как о хобби, для 0,5% коучинг — это стиль жизни.

Если посмотреть на ответы участников исследования в зависимости от стажа в профессии, основной профессией коучинг назвали 74% коучей с опытом более 5 лет, 56% коучей с опытом 3–5 лет, и 43% у коучей, чей опыт в коучинге менее 3 лет.



## 3. Практикующие коучи, для которых коучинг основной вид деятельности, заинтересованы в повышении профессионального мастерства и сертификации ICF.

47% участников исследования ICFRussia 2020 являются сертифицированными коучами ICF, 53% пока не сертифицировались.

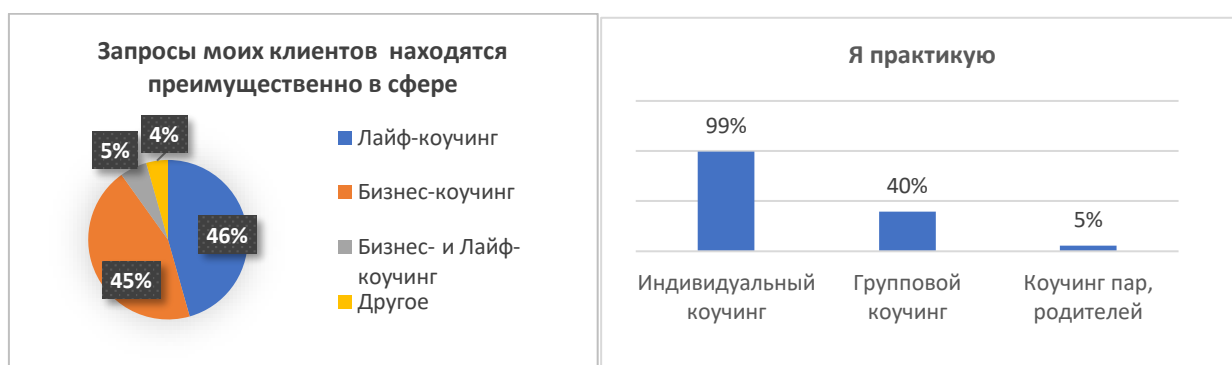
Коучинг является основной профессией для 100% опрошенных коучей уровня МСС, 73% РРС, 56% АСС и 40% пока несертифицированных коучей – членов ICF.

### Формат работы и запросы клиентов

Безусловным лидером является индивидуальный коучинг - 99% респондентов используют его в своей работе.

Групповые форматы работы также представлены на российском рынке: 40% участников исследования предлагают формат группового/командного коучинга, 5% - коучинг семей и пар, родителей и подростков. Бизнес все больше видит коучинг как комплексную систему долгосрочной поддержки не только лидеров, но и команды.

В запросах клиентов с небольшим отрывом лидируют темы лайф-коучинга, это отметили 46% опрошенных коучей. Бизнес-коучинг преобладал у 45% респондентов, еще 5% не смогли выделить доминирующую тему.



Помимо бизнес-коучинга и лайф-коучинга участники выделили executive-коучинг, карьерный коучинг, коучинг подготовки к выступлениям, личной эффективности, workandlifebalance, достижения поставленных целей, а также менторинг и супервизию.

**По мнению участников исследования чаще всего клиентов в бизнес- и лайф-коучинге волновали вопросы эмоционального состояния и поиск новых стратегий для жизни и развития бизнеса.**

ТОР-5 запросов у бизнеса:

1. Эмоциональное состояние собственника (отметили 54% респондентов)
2. Эмоциональное состояние и мотивация команды (45%)
3. Стратегии роста и развития бизнеса (41%)
4. Сохранение и развитие микробизнеса (фриланс) (25%)
5. Перепрофилирование бизнеса, поиск новых направлений и ниш (22%)

ТОР-5 запросов в лайф-коучинге:

1. Эмоциональное состояние (70,4%)
2. Поиск новых жизненных стратегий в изменившихся условиях (59,3%)
3. Поиск/ смена работы (47,1%)
4. Планирование в изменившихся условиях (39%)
5. Отношения с близкими (25%)

## Параметры коучинговой практики

Запрос на профессиональный коучинг со стороны бизнеса и клиентов лайф-коучинга увеличивается: 64% коучей-участников исследования отметили рост количества клиентов в 2020 году.

У почти половины опрошенных коучей ICF увеличилась средняя продолжительность контрактов с клиентами. Чаще всего коучи заключали с клиентами контракты на 4-7 сессий (56% всех участников) длительностью по 30-60 минут (87% участников).

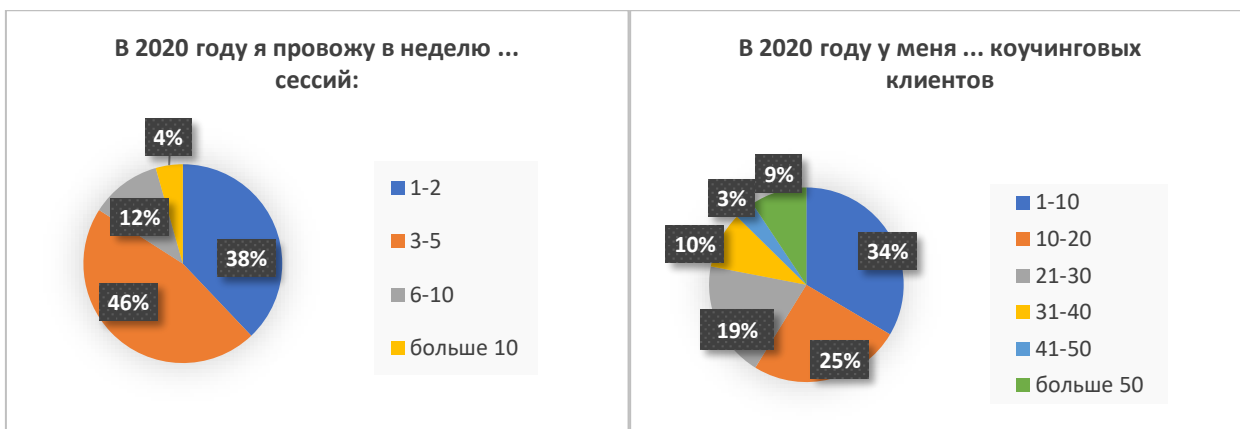
Большинство опрошенных проводили 3-5 сессий (46%) в неделю с 1-20 клиентами в год (59%).

Чем выше стаж коуча и уровень сертификации, тем больше процент участников, работающих с долгосрочными контрактами (4-7 сессий и более).

С увеличением стажа и опыта коуча количество клиентов растет, особенно если коучинг это основная профессия: увеличение количества клиентов отметили 70% коучей со стажем больше 1 года, для которых коучинг является основной профессией, и 53% коучей со стажем больше 1 года, для кого коучинг – дополнительная профессия.

34,4% коучей с опытом больше 5 лет ответили, что количество клиентов осталось на том же уровне, для сравнения только 17,3% практиков со стажем меньше 5 лет, для кого коучинг – основная профессия, ответили так же. Количество клиентов осталось на том же уровне и у 100% МСС.





## Ценообразование

### Стоимость коучинговой сессии, как правило, зависит от стажа и сертификации коуча.

У коучей-членов ICF, пока не имеющих сертификации, при стаже до 3 лет преобладает стоимость сессии до 3500 рублей, при стаже от 3 лет самый распространенный ответ – до 5000 рублей.

В ответах сертифицированных коучей уровня ACC и PCC при стаже меньше года – стоимость сессии в промежутке 3500-5000 рублей, от 1 года до 3-х лет – 5000-8000 рублей.

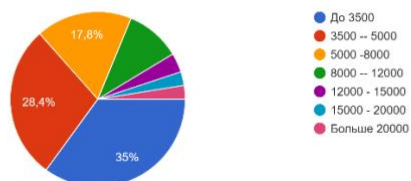
У более опытных коучей PCC (3 года +) в ответах чаще встречается стоимость сессий 8 000 рублей и выше, при этом у большинства опытных ACC, участвовавших в исследовании, уровень цен остается в промежутке до 8 000 рублей.

У Мастер сертифицированных коучей ICF большинство ответов расположены в зоне от 20 000 рублей и выше.

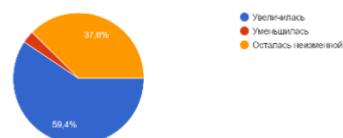
Сертифицированные коучи, которые отметили в качестве своей специализации бизнес-коучинг, чаще отмечали стандартную цену коуч-сессии 8000 рублей и выше, в сравнении с коллегами, которые специализируются на лайф-коучинге.

**В 2020 году большинство практикующих коучей участвовали в акциях, предлагающих коучинговые сессии по сниженным ценам.** 64,1% опрошенных отметили, что акции были возможностью поддерживать других в период неопределенности – самый популярный ответ, а также возможностью для профессионального развития (53,5%)и маркетинговым ходом для привлечения клиентов (44,4%).

Стандартная цена моей коучинговой сессии (без скидок, акций и т.д.), руб.  
1978 ответов



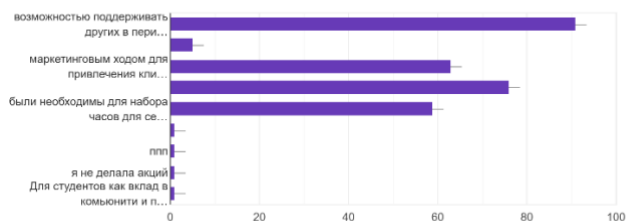
В 2020 году стандартная цена моей сессии:  
1978 ответов



В 2020 году я проводил(а) акции, предлагая коучинговые сессии по сниженным ценам (или участвовал(а) в таких акциях)  
197% ответов



Если "Да" в предыдущем вопросе, то: Акции со сниженными ценами были для меня:  
142% ответов



## Как коучи и клиенты чаще всего находили друг друга в 2020 году?

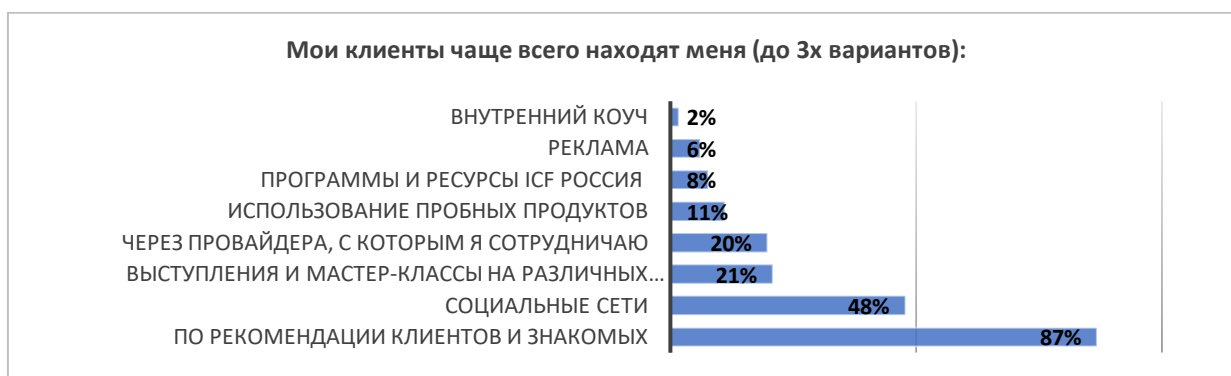
«Рекомендации клиентов и знакомых» и развитие «Социальных сетей» работает на развитие клиентской базы независимо от стажа в коучинге и уровня сертификации.

Опытные коучи используют выступления и мастер-классы на различных площадках для знакомства с потенциальными клиентами.

Сертификация дает больше возможностей для работы с провайдерами коучинговых услуг.

*Ответ «По рекомендации клиентов и знакомых» - безусловный лидер у 85,3% респондентов.*

При этом «сарафанное радио» работает не только на начальных этапах карьеры, когда нужно набирать часы и опыт. Репутация работает на 95% коучей, опыт в профессии которых больше 5 лет. Сертифицированные коучи (98% коучей уровня РСС и 100% коучей МСС) также отметили, что клиенты и заказчики приходят к ним по рекомендациям.



*На втором месте по популярности – «Социальные сети»*

43,1% коучей встречают своих клиентов именно там. Ведение блога или страницы в социальных сетях, как отличную возможность рассказать о себе потенциальным клиентам, отметили 43,9% коучей уровня РСС, 42,9% АСС и 43,8% коучей, не имеющих сертификации. При этом для коучей уровня МСС социальные сети не самое популярное направление для взаимодействия с заказчиками коучинговых услуг.

*22,3% участников исследования используют «Выступления и мастер-классы на различных площадках» для знакомства с потенциальными клиентами.* Для коучей уровня РСС это направление является вторым по эффективности после «сарафанного радио» - 51% респондентов отметили его важность.

*18,8% коучей сотрудничают с различными провайдерами коучинговых услуг.*

Эффективность этого направления чаще всего отмечали сертифицированные коучи уровня РСС и МСС. Для сравнения: 4% несертифицированных коучей, 19% коучей АСС, 39% коучей РСС и 100% МСС работают через провайдеров.

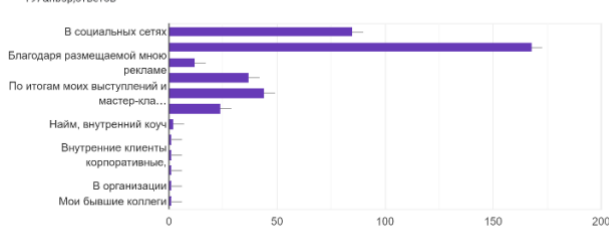
*12,2% используют небольшие пробные продукты для знакомства с потенциальными клиентами.*

*8,6% практикующих коучей получили долгосрочные контракты с клиентами благодаря программам и ресурсам ICF Россия (каталог коучей, страницы проектов "Забота и поддержка", "Коучинг. Тест-драйв", другие ресурсы ICF Россия).*

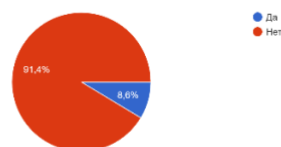
*К 6,1% респондентов клиенты приходят благодаря размещаемой рекламе.*

*2% коучей, принявших участие в исследовании, являются внутренними коучами.*

Мои клиенты чаще всего находят меня (до 3х вариантов):  
197&nbsp;ответов



У меня были в этом году долгосрочные контракты с клиентами, нашедшими меня на ресурсах ICF Россия: каталог коучей, страницы ...учинг. Тест-драйв", другие ресурсы ICF Россия.  
197&nbsp;ответов



#### Тенденции в развитии рынка коучинговых услуг глазами участников опроса:

1. Количество обучающих коучингу программ на рынке и количество коучей растет, как и запрос на профессиональный коучинг со стороны бизнеса и клиентов лайф-коучинга.
2. Несмотря на рост рынка и рост компетентности бизнес-заказчиков, проблема с четким позиционированием профессионального коучинга остается актуальной.
3. Бизнес все больше видит коучинг как комплексную систему долгосрочной поддержки не только лидеров, но и команды.
4. Многие коучи отмечают высокую конкуренцию на рынке, «молодые» коучи часто испытывают сложности с продвижением и поиском клиентов.
5. Многие практикующие коучи отметили как тренд интеграцию коучинга и других методов: сочетание коучинга с менторингом, супервизией, психологией, консультированием, микс разных подходов и инструментов. Большой запрос со стороны клиентов на психологическую поддержку и поиск опоры, в бизнес-коучинге клиенты хотят развивать не только бизнес, но и личность.
6. Активизируются коуч-агрегаторы и онлайн-коучинг.
7. У членов ICF есть запрос на популяризацию коучинга по стандартам ICF и продвижение сертифицированных коучей ICF на площадках бизнес-сообществ, в образовании.

**Исследование о тенденциях развития рынка коучинговых услуг в 2021 году запланировано ICF Россия в декабре 2021 – январе 2022 года. Его результаты будут размещены на нашем сайте после обработки и анализа данных.**