

Magyarországi Coaching Kutatás 2010



KUTATÁSI ALAPOK

Részvevők száma: 400+, melynek kb fele kínálati és fele keresleti oldal (megbízó + coachee)

Kérdőív alapja: ICF + 2008 évi Magyarországi Coaching Kutatás

Kitöltési időtartam: 6 hét
(2010.06.17- 07.31.)





Csaba Autóház



Társadalomtudományi Kar



Kínálati oldal: Coachok











67.6%

32.4%

Nőtt a férfiak aránya;
2008-ban 27% volt a
coachok közül férfi














2. Hány éve dolgozik coach-ként?

		Response Percent
0, jelenleg coach képzésen veszek részt		30.2%
1 évnél kevesebb		21.4%
1-2 éve		18.1%
3-4 éve		15.9%
5-10 éve		11.0%
10 évnél több		3.3%

Átlagban 2,2 éve, míg az ICF átlag 11.9 év

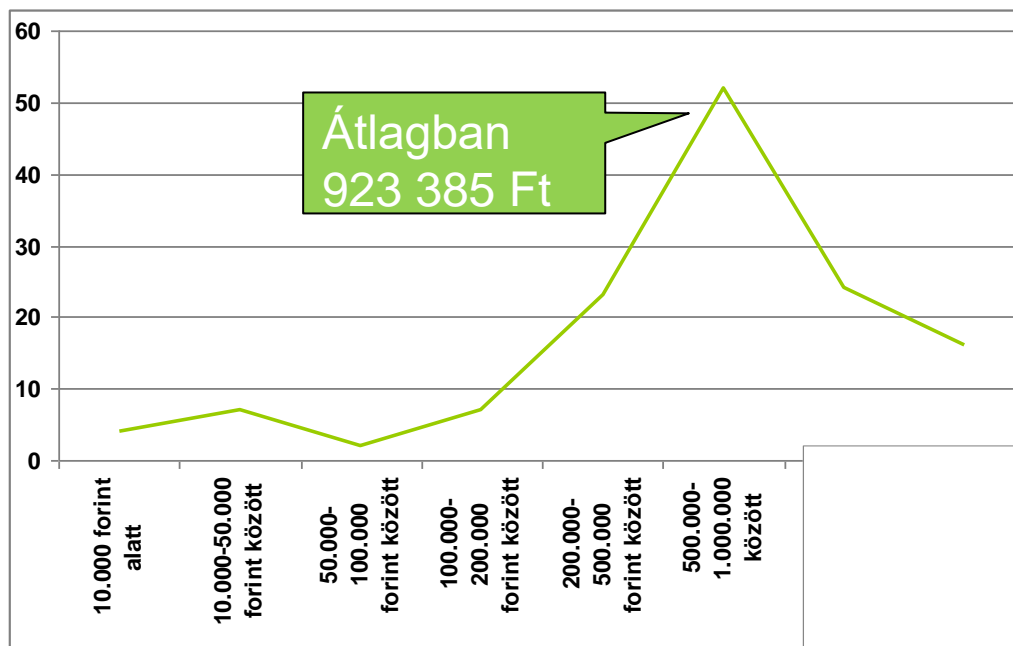
Két harmadának 10% alatti a bevétele coachingból: 70%uk mellette tréner, fejtámasz, tanácsadó, vezető, egyéb (operaénekes, ingatlanfejlesztő, rendezvényszervező) 1%, aki csak ebből él

17. Melyik coaching képzésen vett/vesz részt? (többet is megjelölhet)

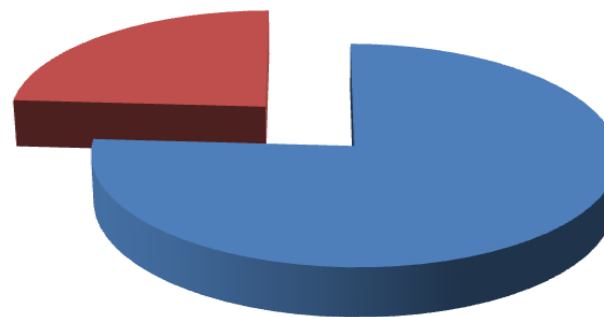
		Response Percent
KPMG-BME Executive Coach és Mentor Akadémia		7.4%
Budapesti Kommunikációs Főiskola Üzleti Coach szak		7.4%
Business Coach Akadémia		25.2%
Budapesti Műszaki Főiskola Üzleti Coach szak		8.1%
KÜRT Akadémia		5.2%
Samling		3.7%
Dr Kollár Coaching		1.5%
Coaching Akadémia (Wiesner Edit)		3.0%
ECA Coach képzés (Dr Bodó Péter)		6.7%
Akcióorientált (Kiss-György Ádám)		1.5%
Neosys - Döntésközpontú coaching (Sárvári György)		3.0%
Nem vettem részt coach képzésen		14.8%
Egyéb		26.7%



20. Körülbelül mennyit költött eddig coach fejlődésére? (képzések, konferencia részvétel, szakkönyvek, szupervízió, stb.)











Vett igénybe coachot, szupervízort?

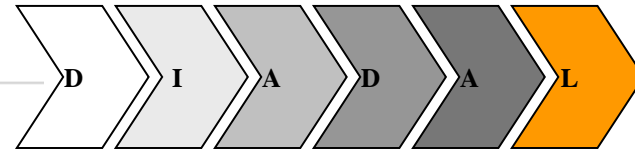
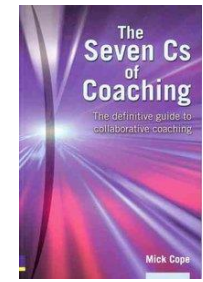
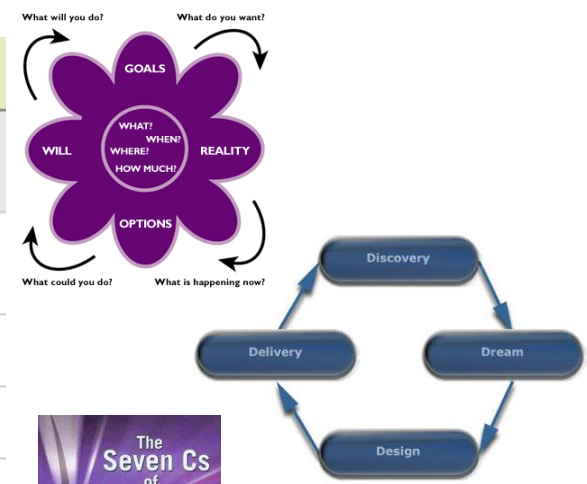


- Igen (50% folyamatosan, 50% coach-csá válása idején, vagy előtte vezetőként)
- Nem (többség mert még nem talált megfelelőt, nem volt rá szüksége, 15% pedig mert drága)

16. Melyik coaching folyamatmodelleket ismeri, használja? (többet is megjelölhet)

		Response Percent
GROW (Goal - Reality - Options - Wrap up)		59.8%
Vogelauer modell		26.5%
BRIEF modell		15.2%
4D (Discovery - Dream - Design - Delivery)		16.7%
7C (Client - Clarity - Change - Confirm - Continue - Close)		27.3%
DIADAL (Diagnózis - Iránykijelölés - Alternatívák - Döntés - Alkalmazás - Lezárás)		57.6%
 Show replies	Egyéb 	18.9%

The Grow Model



„Józan paraszti ész” ;
Saját modellt használ

Keresleti oldal: Coachee-k és megbízók









Kb. ugyanannyi férfi,
mint nő a coacheek
közül

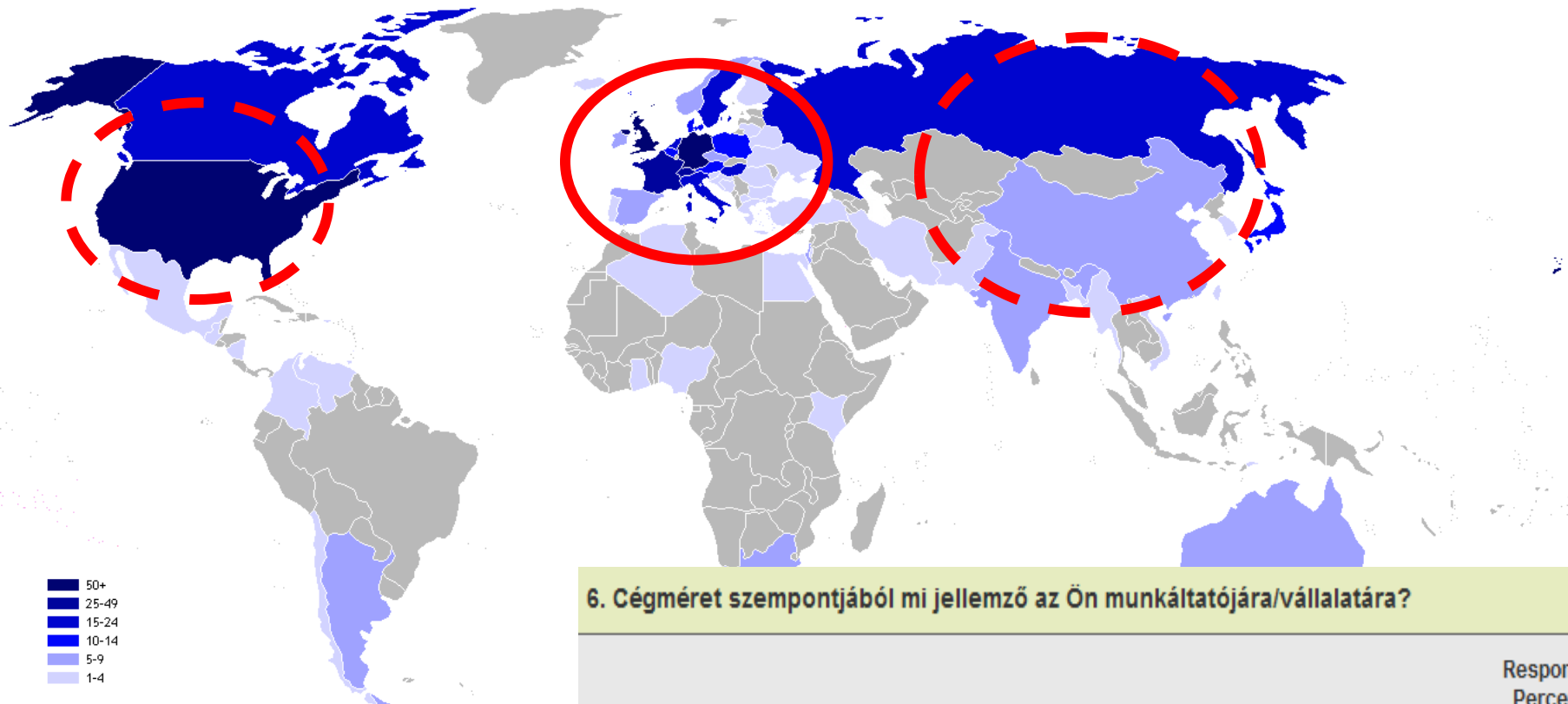


2. Milyen pozícióban dolgozik?





		Response Percent
Felsővezető		28.6%
Középvezető		47.6%
Szakértő		15.2%
Egyéb		8.6%

Saját
vállalkozás

4. Milyen tulajdonban van a cég, aminek dolgozik?

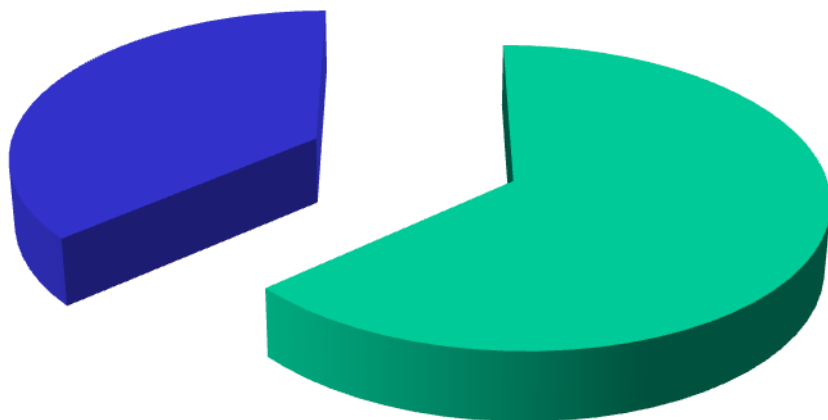


6. Cégméret szempontjából mi jellemző az Ön munkáltatójára/vállalatára?

		Response Percent
1-9 fő (mikro vállalkozás)		10.8%
10-49 fő (kisvállalkozás),		5.9%
50-249 fő (közepes vállalkozás),		22.5%
több mint 250 fő (nagyvállalkozás)		60.8%

TOP: pénzügy, szolgáltatás
FEHÉR HOLLÓ: Agrár,
Közigazgatás, egészségügy

A szervezetüknel vesznek-e igénybe coaching szolgáltatást?



- IGEN: 63,4%
- NEM: 36,4%

2008-hoz képest 12
százalékponttal több

Legfontosabb okok, amiért nem vettek igénybe coachingot

31% túl drága

22% nem volt még rá szükségem

15% nem elfogadott még a vállalati kultúránkban, mentor rendszer működik

12% nehezen mérhető az eredmény, szkepticizmus

10% nem találtam még megfelelőt, akik eddig kerestek meg, nem voltak szimpatikusak

7% nem szeretnék másnak kitárulkozni

3% túl időigényes, nem tudtam megoldani, hogy emiatt gyakran Pestre menjek

2008-ban nagyobb arányban tartották drágának.

Mára a kitárulkozás már nem akkora „probléma”

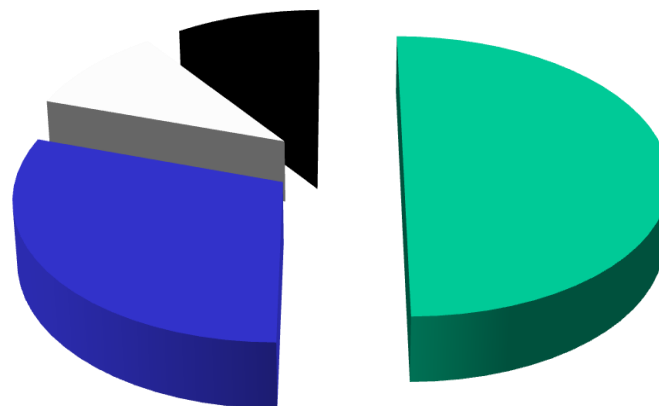
Megbízók, HResek

11. Mi alapján döntenek úgy, hogy coachingot választanak tréning helyett? (többet is megjelölhet)

	Response Percent
Probléma típusa	50.6%
Vezetői szint	51.9%
Vezető személyisége	40.3%
Még nem vettünk igénybe coachingot	23.4%
Egyéb	1.3%

Rövid fejlesztési időkeret

Akik már vettek igénybe coaching szolgáltatást, mennyire voltak elégedettek?








- Nagyon elégedett, elégedettebb, mint egy vezetői tréninggel
- Kb annyira, mint egy vezetői tréninggel

Elégedetlenebb, mint egy vezetői tréninggel, csak divat

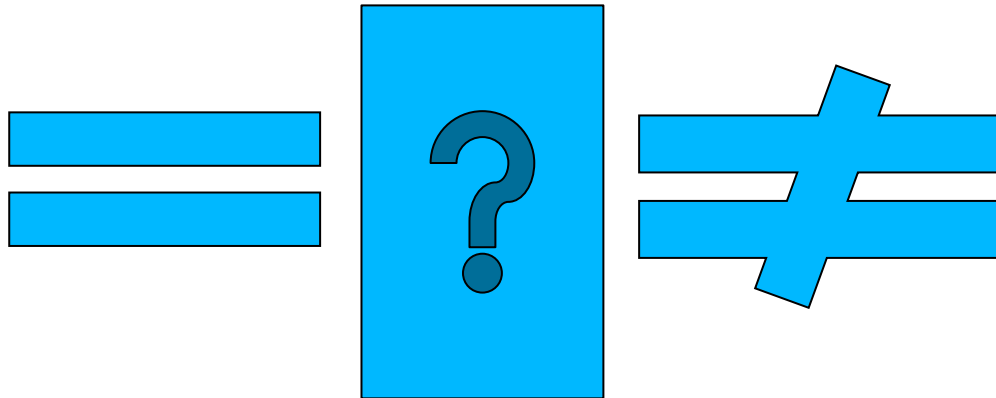
- Vegyes, volt aki nagyon elégedett volt, volt aki kevésbé

20. Mennyi ideig tart egy coaching folyamat?

		Response Percent
1-3 hónap		19.7%
3-6 hónap		34.2%
6-12 hónap		14.5%
12 hónapnál hosszabb		6.6%
Még nem vettünk igénybe coachingot		14.5%



Keresleti és kínálati oldal összevetése



3. Magyarország mely területén van a munkahelye?

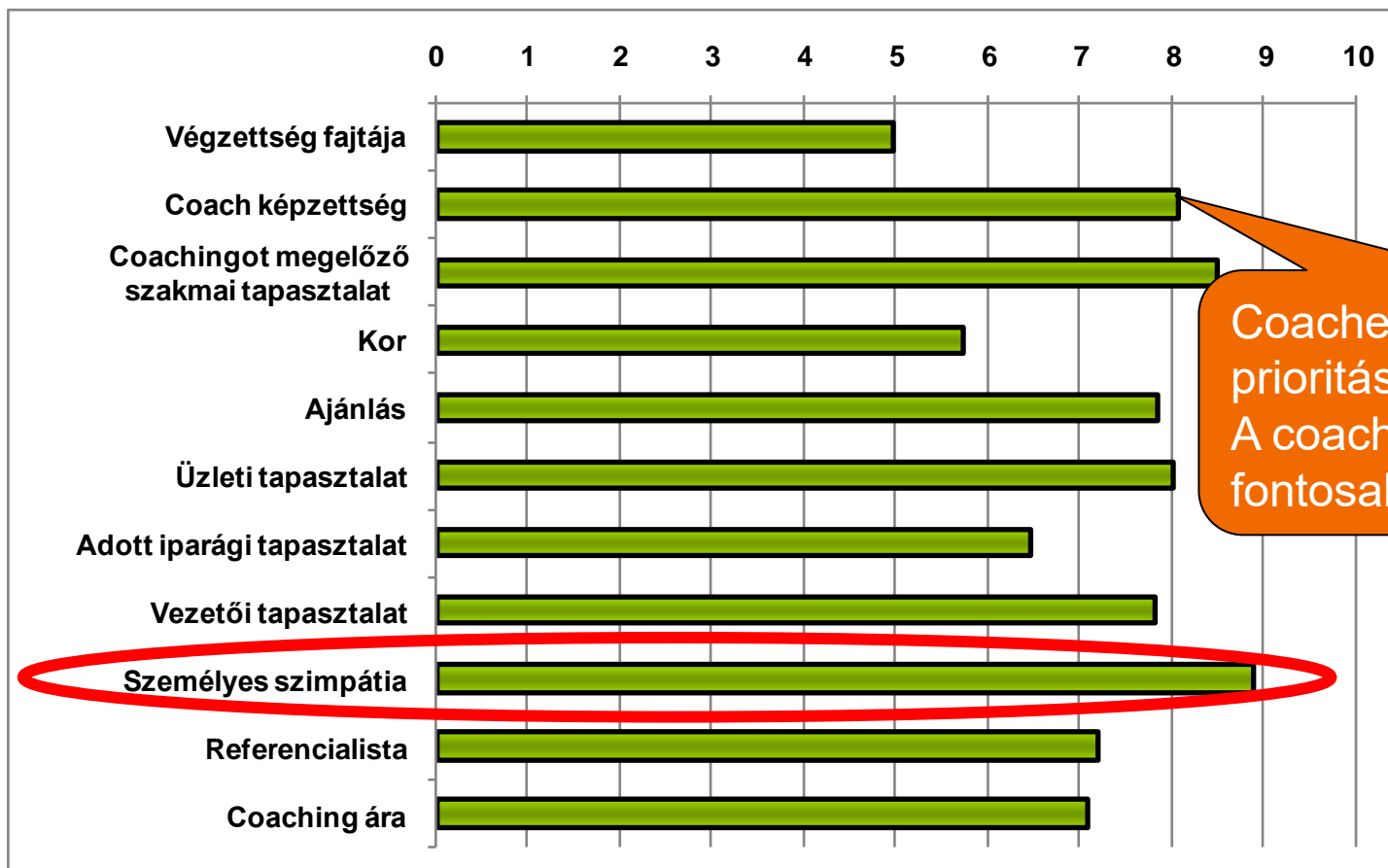
	Response Percent
Budapest	85.7%
Észak Magyarország	1.6%
Észak-Alföld	1.6%
Dél-Alföld	1.6%
Közép Magyarország	2.7%
Közép-Dunántúl	2.7%
Nyugat-Dunántúl	2.2%
Dél-Dunántúl	1.6%

A kereslet és a kínálat is nagyon főváros központú



90% személyes találkozás, ami 2008-hoz képest nőtt

8. Mennyire tartja fontosnak 1-től 10-ig terjedő skálán az alábbiakat a coach kiválasztásakor? (1 = egyáltalán nem fontos, 10 = nagyon fontos)



Coachee és megbízó prioritási sorrendje azonos. A coach végzettség fontosabb a megbízónak

Az ügyfelek többségét nem érdekli mi a coach végzettsége

Csökken 2008-hoz képest a pszichológus igény

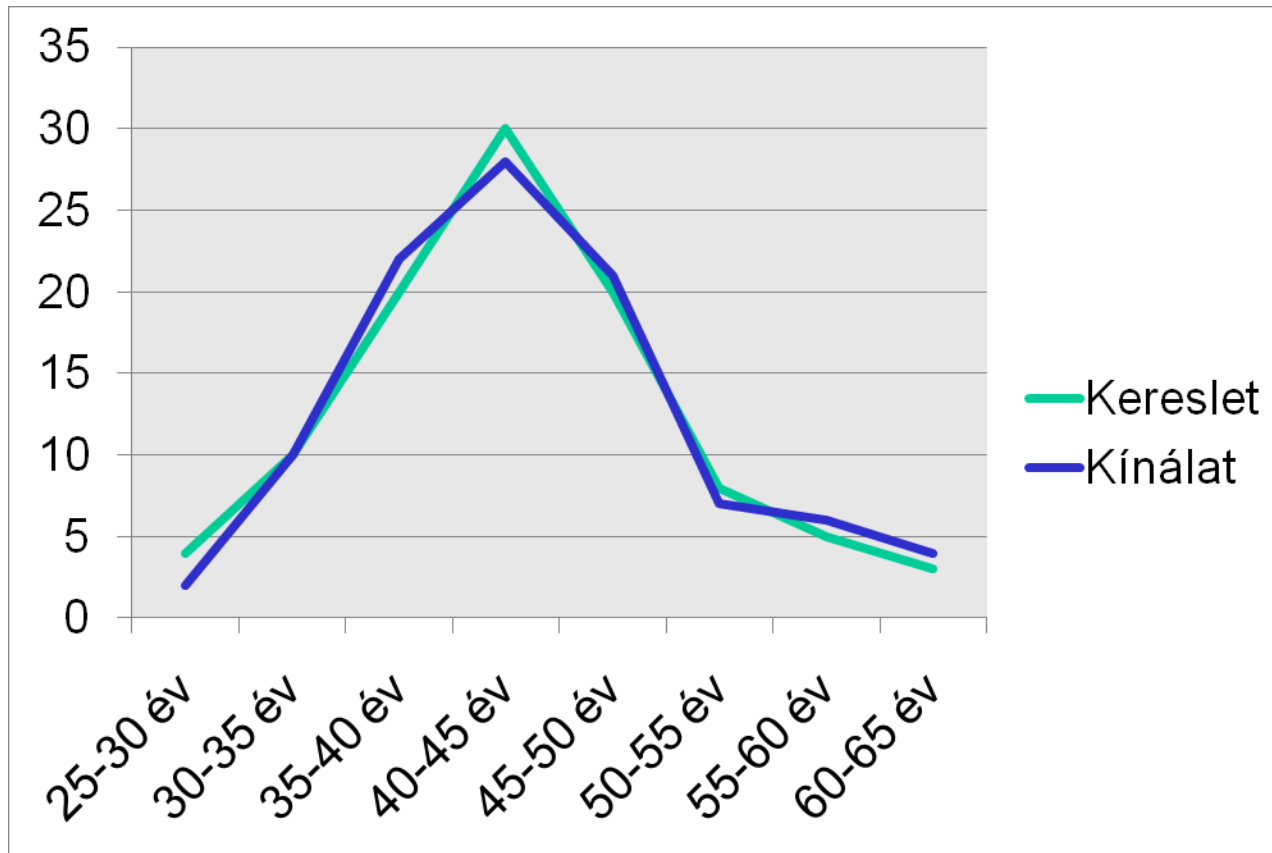
9. Milyen szakterületű végzettsége van? (többet is bejelölhet)

	Response Percent
Pszichológus	13.0%
Közgazdász	48.1%
Tanár	24.7%
Mémök	15.6%
Show replies Egyéb	35.7%

2008-ban a coachok 60%-a tanár végzettséggel rendelkezett

Egyéb: gyógyszerész, újságíró; orvos, teológus, informatikus, operaénekes

Életkor szerinti kereslet-kínálat



Átlagban 41,1 éves coachot szeretnének és 42,2 a valós kínálat

13. Mely üzleti témákban fordulna coachhoz? (Többet is választhat.)

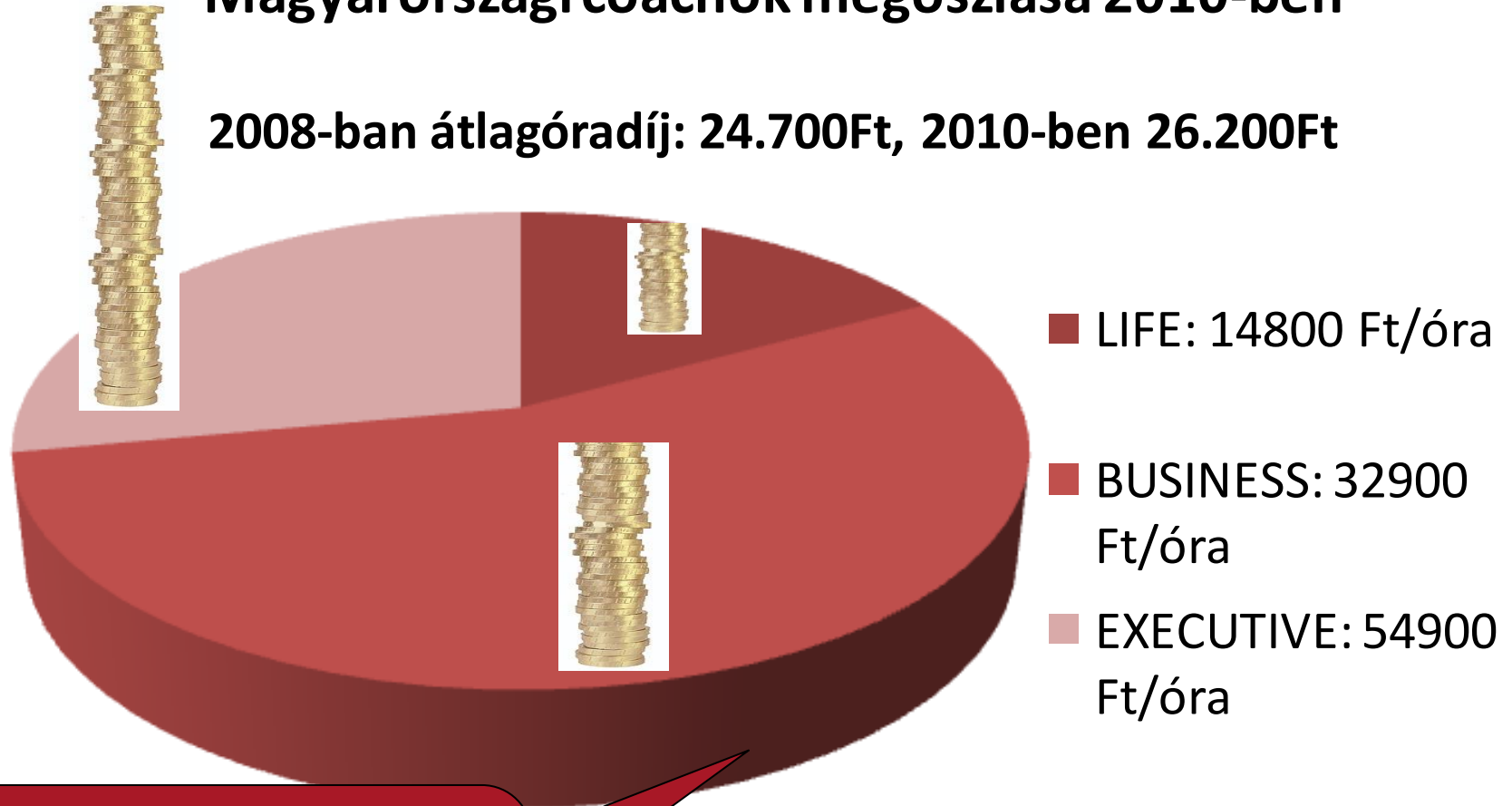
	Response Percent
Időgazdálkodás, munka-magánélet egyensúly, burn-out	52.1%
Új kinevezés, új feladat	43.6%
Stressz-kezelés	38.3%
Konfliktus-kezelés	55.3%
Karriermenedzsment	44.7%
Kommunikáció (prezentáció technika, tárgyalástechnika)	28.7%
Vezetői készségek fejlesztése (delegálás, motiválás, stb.)	62.8%
Arculat, karizma, personal branding	47.9%
Stratégiai döntéshozatal	41.5%
Érzelmi intelligencia	33.0%
Show replies Egyéb	

Jelentősen megnőtt 2008ról a karriermenedzsment iránti igény.

Válságmenedzsment; vállalati politika, üzleti etika

Magyarországi coachok megoszlása 2010-ben

2008-ban átlagóradij: 24.700Ft, 2010-ben 26.200Ft



Ami megfelel az igénynek, mert a megkérdezettek 89,7%a inkább üzleti, mint életviteli kérdések esetén fordulna coach-hoz

AZ ÁTLAGOS MAGYAR COACH

Budapesti

42 éves

Nő

Közgazdász/Pszichológus/Tanár

2,2 éve coachol

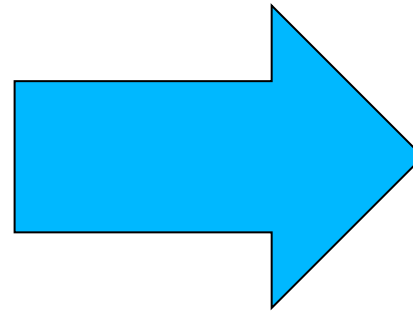
3 ügyfele van párhuzamosan

Jövedelmének csak 10%-a a coaching

GROW vagy DIADAL modellel dolgozik

Van coach képzettsége, amire 923.000 Ft-ot költött

Óradíja 26 200 Ft, executive coachoknak duplája!



**Fiatal a magyar
piac, most
érdemes coach
képzésre
iratkozni!**