

Taktikai képességek

A tömeges felmondások elkerülése karrier befektetés által



A szervezetek kilábalnak a pandémiás válságból

Mindeközben a csapatok egyre inkább beleütköznek egy vészjósló címszóba – **Tömeges felmondások a munkahelyeken**. Ezt szívesen írnánk hatásvadász szándékkal, de a számok önmagukért beszélnek.

A June 2021 PwC felmérés alapján tízből kilenc (88%!) vezető jelezte, hogy a cégük magasabb felmondási rátával küzd, mint általában. A munkavállalók egyre inkább mernek olyan munkákat elvállalni és bevállalni, amelyeket a világjárvány előtt el sem tudtak volna képzelni.

88%

A cégvezetők a szokásosnál nagyobb forgalmat tapasztaltak a vállalatuknál.



Az agyelszívás elleni küzdelem érdekében a munkáltatóknak meg kell duplázniuk valamennyi munkavállaló szakmai előmenetelét, nem csak a gyorsan változó technikai munkakörökben dolgozókat. Ahhoz, hogy az munkavállalók a szervezetnél maradjanak vagy csatlakozzanak hozzá, meg kell győzni őket arról, hogy lehetőségük lesz növekedni.

Ahogy az állás hirdetések száma nő, a vezetők nem engedhetik meg maguknak, hogy elveszítsék a vállalat pénzügyi döntéseit, marketingstratégiáját, terméktervezését és ügyfélélményét irányító csapattagokat. A folyamatosan elérhető tanulási és fejlődési lehetőség minkét fél számra fontos. Ha a vállalata stabilan dolgozik a tehetségek megtartásán, akkor a munkavállalók a szervezeten belül alakítanak ki karrierutat.

Mit jelent ez a szervezet számára?

Mint ahogy minden munkavállalónak szüksége van a Power skillek fejlesztésére, ugyanúgy szükségük van a bátorításra és a motivációra, amivel Taktikai skilleket fejleszt, amellyel kitűnnek a mindennapi szerepükben. A következő témakör-kategóriák nem kifejezetten azokra a munkavállalókra vonatkoznak, akik éppen abban a munkakör-kategóriában dolgoznak. Hiszen az üzleti intelligencia készségei fontosak a HR-csapatok számára is, ahogy a tervezési és pénzügyi bevált gyakorlatok is elengedhetetlenek lehetnek a marketingcsapatok számára.

Az elkövetkezendő fejezetben található betekintések és meglátások segítségével megérthető, hogy mely taktikai üzleti témák fejlődnek. Szánjon időt annak elemzésére, hogy melyek azok a skillek, amelyekre a munkavállalóknak szüksége lehet, kiegészítve azzal az éves személyes tanulási terveiket.



Üzleti intelligencia

Ahogy a számítógépes ismeretek már nem számítanak speciális készségnek, hanem mindenkitől elvárt lett, úgy az adatelemzésre való képesség egyre fontosabbá vált az üzleti életben. Az adatok és alkalmazásaik megértése azonban olyan terület, ahol jelenleg sok vállalat alulmarad. Az alkalmazottak mindössze 21%-a bízik adatkészségében. Értéktelen az üzleti intelligencia (BI) szoftverekbe történő befektetés, amely lehetővé teszi bármely alkalmazott számára, hogy adatközpontúvá váljon, ha nem jár együtt az eszközök által nyújtott információk hasznosítására vonatkozó tudatos képzéssel.

Az elmúlt évben azt tapasztaltuk, hogy a Tableau-val és az adatvizualizáló szoftverrel kapcsolatos kurzusokra való kereslet megnőtt, ahogy a vállalatok fejlesztik alkalmazottaik adatkészségét. A Tableau-hoz hasonló eszközökkel végzett minősítések megszerzése igazolja az alkalmazottak tudását a témában, miközben karrierépítést is kínál.



BETEKINTÉS

Vegye figyelembe az „üzleti analitika” és az „üzleti analízis” közötti különbséget az alábbi adatokban. Az üzleti elemzéshez kapcsolódó kurzusok, amelyek az elmúlt négy évben 150%-os növekedést mutattak az órák számában, megtanítják, hogyan vizsgálják meg a vállalat üzleti igényeit, és hogyan határozzák meg az üzlet javítására szolgáló megoldásokat olyan javaslatok révén, mint a folyamatfejlesztés vagy a szervezeti változtatás. Az üzleti elemzéssel kapcsolatos tanfolyamok, amelyek idén az órák számát tekintve 76%-kal meguagrottak, adatközpontúak, és segítenek az alkalmazottaknak megtanulni, hogyan nyerhetnek gyakorlatban hasznosítható betekintést a nyers adatokból.

Az 5 legjobb üzleti intelligencia készség, 2021

Excel-elemzések

195%

Tableau Desktop Szakképesítés
(alapvető Tableau készségek)

148%

Tableau Desktop Minősített munkatársi minősítés
(comprehensive Tableau expertise)

78%

Üzleti elemzés

76%

Statisztika

73%

A fogyasztás százalékos növekedése 2020 és 2021 között

Az 5 legfontosabb üzleti intelligencia készség, 2017-2021

Excel VBA	194%
Excel	188%
Üzleti elemzés	150%
Splunk	150%
Üzleti elemzés	138%

A fogyasztás százalékos növekedése 2017 és 2021 között



A 2022-es eszközöket rangsorolva, vegye fel a listára a vállalat jelenlegi üzleti intelligencia (BI) megoldásainak értékelését. A CIO jelentése szerint

Jelenleg az elemzéshez felhasználható adatoknak mindössze

20-30%-a

kerül az átlagos vállalati adattárházba. A BI-eszközök teljes potenciáljának kihasználásához a vállalatoknak a megfelelő megvalósításba kell befektetniük, ami nem csak az új dolgozók betanítását, hanem a többi alkalmazott továbbképzését is érinti..

Design és UX

Az ügyfelek első benyomása az alkalmazásodról, termékedről vagy webhelyedről hosszan tartó. Ha a márka kialakításából hiányzik az összefüggő vizuális történet, vagy a termék felhasználói élménye (UX) nem intuitív, a világ legképzettebb technológiai és marketingcsapatai sem tudnak segíteni a felhasználók megtartásában.

Napjaink tervezőcsapatai a felhasználói kutatás, marketing, hozzáférhetőség és információs architektúra területeit érintő munkával teremtenek olyan felhasználói élményeket, ami miatt az ügyfelek visszatérnek.

BETEKINTÉS

Érdemes megjegyezni, hogy a legnagyobb mértékben a webes akadálymentesítés felhasználása ugrott meg, ami 439%-al nőtt az elmúlt négy évben. Egy hozzáférhető alkalmazás vagy weboldal biztosítja, hogy minden felhasználója elérje az információkat, beleértve a fogyatékkal élőket is. A webes akadálymentesítés ma már olyan fontos része az információtervezésnek, hogy világszerte számos kormányhivatal irányelvévé vált.

Az 5 legjobb tervezési és UX készség, 2021

Grafikai tervezés

227%

Terméktervezés

195%

Adobe premier

112%

Weboldal készítés

104%

Mobilalkalmazás-tervezés

99%

A fogyasztás százalékos növekedése 2020 és 2021 között

Az 5 legjobb tervezési és UX készség, 2017-2021

Web hozzáférhetőség	439%
Felhasználói felület	395%
Adobe XD	318%
Tervezési elmélet	297%
Terméktervezés	254%

A fogyasztás százalékos növekedése 2017 és 2021 között

“ ”

A nagyszerű UX design képes arra, hogy egy terméket vagy szolgáltatást pusztán funkcionálisból valóban nélkülözhetlenné emeljen. Olyan terméké alakítja át, ami nélkül egyszerűen nem tudunk élni vagy dolgozni.

— Joe Natoli
Udemy UX & UI oktató



Pénzügy és számvitel

Legyen szó egy vállalat tőzsdei bevezetéséről, vagy kriptovaluták használatáról, pénzügyi ismeretekre már nem csak a pénzügyi csoportok tagjainak van szüksége. 2020 és 2021 között a személyes pénzügyek témák, mint például a kriptovaluta, a Solidity (blokklánc-platformok programozási nyelve) és a napi kereskedésben volt tapasztalható a legnagyobb fogyasztásnövekedés.



BETEKINTÉS

A hagyományos pénzügyi témák, például a könyvelés (+552%) és a pénzügyi piacok (+263%) folyamatos növekedést mutattak az elmúlt négy évben, ami azt jelenti, hogy a pénzügyi alapok ismerete továbbra is fontos a szervezetek számára.

Az 5 legfontosabb pénzügyi készség, 2021

Kriptovaluta

331%

Algoritmikus kereskedés

317%

Day trading

271%

Könyvelés

147%

Szilárdság

127%

A kereslet százalékos növekedése 2020 és 2021 között

Az 5 legfontosabb pénzügyi készség, 2017–2021

Tőzsdei kereskedés	556%
Könyvelés	552%
Technikai elemzés	343%
Pénzügyi piacok	263%
Algoritmikus kereskedés	244%

A fogyasztás százalékos növekedése 2017 és 2021 között

“ ”

A kriptovaluták iránti érdeklődés növekszik, mivel több területen is megjelent. A Bitcoin kereskedésen túl, a mögöttes technológiákra való érdeklődés is nőtt, mint a blockchain és az intelligens szerződések. A pénzügyi területen például a blockchain technológiát használják a pénzügyi tranzakciók korábbanál gyorsabb és pontosabb feldolgozására.

– [Steve Ballinger](#)
pénzügy és befektetés oktató
Udemy



HR és tehetségfejlesztés

"Korábban kompenzáció, teljesítés és juttatások feladatokról állt" - mondja Cara Brennan Allamano, az Udemy vezető alelnöke - "a mai HR feladata, hogy támogassák a vállalat legnagyobb értékét, a munkatársak sikerének és jólétének minden aspektusát." Miközben a HR-szakemberek bővítik szakértelmüket, az Udemy Business kutatása azt mutatja, hogy továbbra is prioritásként kezelik az olyan kulcsfontosságú készségeket, mint a megfelelőség, az egészség és biztonság, valamint a HR-elemzés.



BETEKINTÉS

HR és tehetséggondozási adataink két trendre világítanak rá. Először is, a HR-csapatok arra összpontosítanak, hogy a vállalatuk igényeihez igazított és a munkaerőre szabott fejlesztési tartalmakat hozzanak létre. Ezt látjuk az online kurzuskészítés és az oktatástervezési igények növekedésében. A második tendencia megismétli korábbi cikkünk állítását: A menedzser és a vezetés fejlesztése kulcsfontosságú a jól működő vállalat számára. A vezetőképző programok kidolgozásával kapcsolatos tanfolyamokra fordított órák száma az elmúlt évben 56%-kal, 2017 óta pedig 104%-kal nőtt.

Az 5 legjobb HR és tehetségfejlesztési készség, 2021

Online tanfolyam létrehozása

86%

Emberi erőforrások

84%

Menedzser képzés

56%

Oktatási tervezés

49%

Munkavállalói teljesítménymenedzsment

24%

A kereslet százalékos növekedése 2020 és 2021 között

Az 5 legjobb HR és tehetségfejlesztési készség, 2017-2021

Oktatási tervezés	182%
Online tanfolyam létrehozása	156%
Toborzás	145%
Emberi erőforrások	112%
Menedzser képzés	104%

A fogyasztás százalékos növekedése 2017 és 2021 között

Legjobb HR minősítések

A tanúsítványok - bár nem kötelezőek - népszerűek a HR szakemberek körében.

A HR szakembereknek legalább

34%-a

rendelkezik minimum egy HR képesítéssel.

Mind a Emberi Erőforrás Menedzsment Társaság (SHRM), mind a Humán Erőforrás Tanúsító Intézet (amely a népszerű PHR, Professional in Human Resources minősítést ad) tanúsítási programokat kínál. Minden tanúsítvány megszerzése sok időt és elhivatottságot igényel, de úgy tűnik, az eredmények magukért beszélnek.

Az oklevéllel rendelkező HR-szakemberek fizetésemelése

31%.

Marketing

Míg a marketing készségek már évtizedek óta a digitális világra összpontosítanak, az Udemy Business marketing témáinak fogyasztási trendjei az elmúlt négy évben érdekes pillanatképet nyújtanak arról, hogy mi történik a digitális marketingben. Az EU GDPR-ja (általános adatvédelmi rendelet) változást jelentett abban, hogy a márkák hogyan használják fel a fogyasztói adatokat. Ahogy a fogyasztók egyre nagyobb ellenőrzést kapnak digitális adatlábnymuk felett, a marketingcsapatok újralibrálják stratégiáikat, és új módszereket találnak arra, hogy a marketingelemzésben látott eredményeket az ügyfelek viselkedéséhez kössék.



BETEKINTÉS

Ahhoz, hogy megértsük a marketingtevékenységek sikerét, minden a számokon múlik. Például ha beleássuk magunkat a Google Analytics számadataiba egy weboldal frissítést követően, képet kaphatunk arról, hogy az ügyfél hogyan reagált a változtatásokra a kattintási útja során. Ezek a betekintések nem csak a marketing csapat folyamatához adnak információkat, hanem az értékesítési csoport is felhasználhatja az ügyfeleknek szánt üzenetekhez, vagy a termékkel foglalkozó csapatok hasznát vehetik az intuitívabb felhasználói élmény kialakításához.

Az 5 legjobb marketingkészség, 2021

Marketing analitika

185%

Marketing stratégia

119%

Tartalommarketing

72%

Google Analytics egyéni minősítés (IQ)

65%

Facebook hirdetések

54%

A fogyasztás százalékos növekedése 2020 és 2021 között

Az 5 legjobb marketingkészség, 2017-2021

YouTube marketing	285%
Üzleti arculat	264%
Google Analytics egyéni minősítés (IQ)	256%
Marketing stratégia	246%
Instagram marketing	206%

A kereslet százalékos növekedése 2017 és 2021 között



Nem csak a marketingcsapatok használnak marketingelemző eszközöket. Ezért nőhetet meg a téma iránt az érdeklődés

185%-al,
az óraszámokat
tekintve.

A Google Analytics népszerű választás a marketingelemzői kurzusokon belül, a Google Analytics Egyéni képesítés (IQ) népszerűség

256%-al
nőtt az elmúlt négy
évben.

Projektmenedzsment

A munkaprojektek egyre összetettebbé válnak, a távoli munkavégzés növeli a kihívásokat, a projektmenedzsment egyre jobban keresett készség. Az elmúlt négy évben drámaian megnőtt az érdeklődés az olyan hatékonyságnövelő taktikák iránt, mint a Scrum és az Agile. És nem csak a technikai csapatok profitálnak a projektmenedzsment készségekből. A projektmenedzsment és üzemeltetési ismeretek bármely iparágban hasznosak, az építőipartól az egészségügyön át a marketingig.

BETEKINTÉS

A Project Management Institute kutatása szerint 2030-ra 25 millió új projektmenedzserre lesz szükség a globális igény kielégítéséhez. Projektmenedzsment stratégia nélkül a csapatok tisztázatlan célok okozta problémáknak, nagyobb kockázatoknak vannak kitéve, valamint megnő a valószínűsége, hogy a projekt túllépi a költségvetés kereteit. A munkaadók elkerülhetik a projektmenedzsment terület jövőbeli munkaerőhiányát a jelenlegi alkalmazottak továbbképzésével.

Az 5 legjobb projektmenedzsment készség, 2021

PSPO (Professional Scrum Product Owner) tanúsítvány

419%

PSM (Professional Scrum Master) tanúsítás

167%

Minőségirányítás

134%

PMI (Projektmenedzsment Intézet) tanúsítás

128%

PMP (Project Management Professional) minősítés

126%

A fogyasztás százalékos növekedése 2020 és 2021 között

Az 5 legjobb projektmenedzsment készség, 2017-2021

Scrum	250%
BPM (Üzleti folyamatok kezelése)	238%
Projekt kockázatkezelés	208%
Lean	189%
Minőségirányítás	180%

A kereslet százalékos növekedése 2017 és 2021 között

“ ”

A bonyolult projektek kezelése mellett az értő figyelem kulcsfontosságú projektmenedzsment készség. A figyelmes hallgatás, amikor beszélgetés során teljesen befogadod a másik által elmondottakat. A projektmenedzser szerepe gyakran az, hogy hatékonyan kommunikáljon az összes érintett féllel. Mindig aktívan kell figyelned, ahelyett, hogy arra várnál, mikor kerül rád a sor a beszélgetésben.

–Joseph Phillips
projektmenedzsment oktató
Udemy



Értékesítés és ügyfélélmény

Az értékesítési és ügyfélszerzésért felelős csapatok gyorsan fejlődtek az elmúlt évben, hogy hatékonyan kezeljék a távoli ügyfeleket. A személyes beszélgetésekhez szokott alkalmazottak számára teret biztosított olyan készségek fejlesztéséhez, amelyek segítségével jobban megérthetik ügyfeleiket.

A meggyőzés és a tárgyalás kulcsfontosságú készségek, amikor ösztönözni kell valakit egy termék megvásárlására. Ezekre a készségekre mindig van kereslet, és rendszeres finomításra szorulnak.

BETEKINTÉS

Ahogy az ügyfelek és a versenypiac is változik, az ügyfelekkel foglalkozó munkatársaknak számítaniuk kell arra, hogy a meggyőzés és a tárgyalás stílusát is igazítaniuk kell. Ez az oka annak, hogy az elmúlt négy évben 382%-kal nőtt a meggyőzéssel kapcsolatos kurzusok felhasználása, az elmúlt négy évben pedig 151%-kal nőtt a tárgyalási tanfolyamok óraszámja.

Az 5 legfontosabb értékesítési és ügyfélélmény-készség, 2021

Meggyőzés

78%

Tárgyalás

67%

B2B Értékesítés

27%

Ügyfélsiker-kezelés

25%

Értékesítési készségek

6%

A fogyasztás százalékos növekedése 2020 és 2021 között

Az 5 legfontosabb értékesítési és ügyfélélmény-készség, 2017-2021

Meggyőzés	382%
B2B Értékesítés	224%
Tárgyalás	151%
Értékesítési készségek	141%
Ügyfélsiker-kezelés	133%

A fogyasztás százalékos növekedése 2017 és 2021 között

“”

A kapcsolatok számítanak. Ez határozza meg a bizalmat és hűséget az ügyfelek és a vállalat között. Az értő figyelem, az empátia és a kíváncsiság kulcsfontosságú készségek az értékesítés és ügyfélélménnyel foglalkozó csapatok számára ahhoz, hogy valós és értékes kapcsolatokat építsenek fel az ügyfelekkel.

– Jenny Dempsey
Ügyfélélmény-oktató
Udemy

