

# КАРТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТРЕНДОВ НА 2026 ГОД

Аналитический обзор рынка онлайн образования взрослых

Автор — методолог Наталья Муратова

Тренды — это силы года, определяющие, какие продукты и услуги будут востребованы.

Устойчивость в 2026 году – это умение осознанно управлять трендами и использовать их потенциал

# ТРЕНДЫ ГОДА

1. [Рост без ажиотажа](#)
2. [Легализация и прозрачность](#)
3. [Темы и ниши](#)
4. [Контент и преподавание](#)
5. [Искусственный интеллект](#)
6. [Персонализация и адаптивность](#)
7. [Образовательные экосистемы](#)
8. [Коллаборации](#)
9. [Форматы обучения](#)
10. [Смыслы](#)
11. [Навыкоцентричное обучение](#)
12. [Цены](#)

## СТРУКТУРА КАЖДОГО РАЗДЕЛА

- Описание тренда
- Цифры и факты
- Рекомендации, как использовать тренд на практике

# КАРТА ТРЕНДОВ В ОБРАЗОВАНИИ НА 2026 ГОД

Большинство источников сходятся во мнении, что 2026 год станет годом консолидации. Будут лидировать сильные игроки с выстроенными экосистемами, где обучение, маркетинг, бизнес-цели и поддержка работают в связке.

После нескольких лет бурного роста, рынок онлайн-образования в России постепенно стабилизируется: компании пересматривают стратегии, пользователи становятся требовательнее.

*По данным агентства **Smart Ranking**, сильный рост рынка онлайн-образования пришелся на 2020–2021 годы. Тогда темпы составляли 180 % и 86 %. Уже в 2023 году прирост составил 32 %, а к 2024-му — всего 19 %. К 2025 году рост составил 10%*

## Тренды 2026 года

Часть из них уверенно развивается уже несколько лет, некоторые утвердились в образовании в 2025 году

## РОСТ БЕЗ АЖИОТАЖА

Рынок онлайн-образования переходит от фазы бурного роста к стадии стабилизации и зрелости.

*В 2025 году выручка EdTech-компаний выросла на 19,6% против более чем 22% годом ранее*

Основным источником роста становится не приток новых клиентов, а удержание, повторные покупки и развитие длинных образовательных траекторий.

*Например, доля повторных продаж GetCourse держится на уровне 55–58% в квартал*

### **Прогноз аналитиков – рост будет идти за счет:**

- LTV и удержания клиентов/учеников
- Работа с базой контактов без агрессии и спама
- Повышения вовлеченности учеников
- Запуск программ СПО (среднее профессиональное образование),
- ВО (высшее образование), ДПО (дополнительное профессиональное образование)

### **Что делать**

- Перестраивать продукты под долгосрочные образовательные / консалтинговые траектории
- Делать ставку на LTV и удержание клиента
- Инвестировать в методологию обучения / консалтинга, сопровождение и сервис

## ЛЕГАЛИЗАЦИЯ И ПРОЗРАЧНОСТЬ

Онлайн-образование движется в сторону официально оформленных программ с понятными правилами и ответственностью сторон.

Лицензирование, корректные договоры и фиксация результатов становятся нормой рынка. Честные результаты вместо раздутых обещаний.

### Что делать

- Оформлять образовательную / консалтинговую деятельность в правовом поле
- Формировать культуру ученика / клиента через демонстрацию границ, ответственности
- Использовать прозрачность как элемент доверия:
  - открыто презентовать кейсы: рассказать о работе с клиентом можно этично и подробно, даже при самом строгом NDA
  - обещать измеримые и реальные результаты: четкость формулировок на языке клиента / ученика
  - показывать этапы работы, структуру образовательных программ или консалтинга
  - честные искренние отзывы, закулисы и «внутрянка» –работают на доверие



## ТЕМЫ И НИШИ

### *Искусственный интеллект и нейросети: обучение этим навыкам – абсолютный лидер*

- Курсы по работе с нейросетями, инструментами ИИ
- ИИ-грамотность для непрофильных специалистов
- Этические вопросы применения искусственного интеллекта

### *Переобучение и повышение квалификации*

Быстрые изменения на рынке труда требуют постоянного обновления навыков. Новые профессии, автоматизация и цифровые инструменты сменяют устаревшие модели. Обучение для адаптивной карьеры и планирования роста продолжает быть востребованным

### *Soft skills – ниша продолжает расти*

В основном, аудиторию интересуют программы на стыке психологии и личностного роста – управление стрессом, work-life balance, профилактика выгорания. Опросы и практика показывают, что выбирают те программы, которые помогают развивать «мягкие» навыки для роста в бизнесе и карьере. Эксперты корпоративного обучения признают – компании вынуждены восстанавливать командное взаимодействие через тренинги, курсы, коучинг и консалтинг.

## ТЕМЫ И НИШИ

По данным обучающих платформ-лидеров на 2025 год

**TutorPlace:** «Интерес к курсам по *Soft skills* стабильно растет более чем на 30% каждый квартал.»

**PuzzleBrain:** «Спрос на курсы по борьбе со стрессом вырос на 56%, по личностному росту – на 32%, по психологии личности – на 23%. На первом месте – курсы по развитию ораторского искусства и речи. Далее – тайм-менеджмент, выгорание, синдром жертвы, психосоматика, баланс жизни и работы, публичные выступления»

Как считают некоторые источники, интерес к IT-профессиям снижается из-за перенасыщения рынка специалистами

В топ ниш вошли также «Профессия» (28,6 млрд. рублей, +11% год к году), «Здоровье» (17,3 млрд. рублей, +30%) и «Психология» (17,2 млрд. рублей, +15%)\*

\*По данным **GetCourse**,

## ТЕМЫ И НИШИ



*Исследовать востребованность темы нужно в каждом отдельном случае. Моя практика за 7 лет в онлайн образовании показывает, что даже темы, которые никак не «засветились» в трендах, могут быть востребованы и нужны. Спрос зависит от аудитории, сегмента и бизнес-модели*



Наталья Муратова,  
методолог

### Что делать

- 🕒 Работать с нишами, где есть подтвержденный спрос:
  - изучать рынок, аудиторию, проводить качественные исследования
  - наличие успешных конкурентов – знак того, что тема востребована
- 🕒 Встраивать обучение «мягким навыкам» даже в «твердые» темы: обучение профессиям, бизнес-обучение
- 🕒 Делать акцент на практический и осязаемый результат:
  - обучение взрослого всегда должно иметь влияние на его жизнь, работу, мышление
  - формируя продукт, сначала формулировать практическую ценность, потом контент и методы
- 🕒 Исследовать новые сегменты: редкие профессии, инклюзивный EdTech, обучение для аудитории 60+



## КОНТЕНТ И ПРЕПОДАВАНИЕ

Универсальный контент обесценивается, опыт – дорожает.

Клиенты становятся требовательными не только к харизме, но и к качеству преподавания.

Эксперт должен быть педагогом и уметь учить. Растет спрос на преподавателей-практиков, авторские программы, наставничество / менторинг. В эпоху ИИ – контакт с человеком становится ценностью.

*64% руководителей учитывают репутацию провайдера при выборе программ. 52% выпускников Executive Education готовы платить больше за сильный бренд\**

*\*отчет СберУниверситет 2025*

### Что делать

- Строить контент на практической экспертизе: авторское мнение, разборы кейсов, обучение от ошибки.
- Развивать умения учить навыкам, поддерживать, объяснять, а не просто передавать знания
- Инвестировать в методологию и репутацию экспертов.
- Развивать коммуникативные навыки экспертов: умение общаться с учениками / клиентами, мотивировать и вовлекать



*Какие методики подачи контента усилят ваши продукты, снизят нагрузку, но не повредят качеству? Я соберу идеи для вас, на что обратить внимание. Оставьте заявку [тут](#)*



*Наталья Муратова,*  
*методолог*

# ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ И НЕЙРОСЕТИ

## *Внедрение ИИ – ключевой драйвер рынка*

*Сегмент обучения ИИ – один из самых быстрорастущих: рынок ИИ-курсов в 2024 году составил 4,5 млрд. рублей, а по итогам 2025 года прогнозируется рост до 5,6 млрд.\**

*\*данные Smart Ranking*

ИИ становится основой продукта, а не дополнительной функцией. Параллельно формируется тренд learning elimination — часть обучения исчезает, как отдельный процесс, поскольку знания доступны по запросу в моменте

*36% руководителей планируют обучать команды через ИИ-ботов в ближайшие 5 лет. В 45% компаний ИИ уже используется как первая точка доступа к знаниям\**

*\*отчет СберУниверситет 2025*

## *Что делать*

- Не ждать от ИИ готовых решений, учиться работать в тандеме «нейросеть-человек». Автоматизировать работу с помощью ИИ и освобождать время для творческих задач
- Постоянно совершенствовать свои навыки работы с нейросетями
- Прокачивать «мягкие» навыки и креативность, чтобы предложить рынку / клиентам то, что не может ИИ

## ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ И АДАПТИВНОСТЬ

Обучение подстраивается под уровень, темп, задачи и контекст конкретного человека или команды. Спрос смещается в сторону программ-конструкторов, позволяющих быстро изменять длительность и формат под требования рынка / ученика, без потери качества

*Персонализированные курсы завершаются на 25% чаще стандартных, а усвоение знаний повышается до 30%.\**

*\*данные **Нетологии***

### Что делать

- Проектировать модульные и адаптивные программы
- Внедрять входную диагностику и отслеживание прогресса
- Давать выбор темпа, формата и сложности
- Проектировать не шаблонные курсы, а индивидуальные маршруты



*С 2022 по 2025 год, в каждом третьем проекте я, как методолог, выстраивала треки, в которых можно гибко и быстро поменять длительность или вовлечение эксперта, без потери качества.*

*Так проекты могут оперативно подстраиваться под изменения внешней среды и потребностей клиентов / учеников, без катастрофических финансовых потерь.*

*Каждый месяц я обновляю и собираю новые инструменты методолога, чтобы подбирать нужные для каждого конкретного проекта подходы*



**Наталья Муратова,**  
**методолог**

## ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ЭКОСИСТЕМЫ

Тренд на «обучение как инфраструктуру»: предоставлять не только знание и навыки, но и систему поддержки, возможности профессионального и личностного роста, общение.

Экосистемы объединяют обучение, онбординг, адаптацию, сопровождение, сообщества и карьерные переходы. Ценится возможность быстро встроить обучение в работу и жизнь.

### *Что делать*

- Проектировать продукты как элементы экосистемы:
  - продуктовая линейка с разнообразными форматами (курсы, клубы, магазины инструкций, базы знаний и т.д.)
  - линейка должна стремиться обеспечивать взаимосвязанные результаты и каждый продукт «работает» на ценность другого
- Интегрировать обучение с траекториями роста:
  - образовательный / консалтинговый продукт в идеале должен быть лестницей с четкими ступенями развития
  - стажировки, теневое наставничество, развивающий баддинг – эти и другие методы способствуют масштабированию человека как в жизни, так и в карьере
- Строить обучение как долгосрочный сервис, а не разовую покупку

## КОЛЛАБОРАЦИИ

Партнерство становится активным инструментом роста и консолидации рынка

**Для крупных школ и проектов** это совместные программы с вузами, колледжами. На фоне высокой конкуренции edtech-компании ищут способы выделиться и усиливают академическую составляющую.

*«Видим тренд на сетевые программы с государственными вузами, которые позволяют повысить доверие среди клиентов к обучению и дают возможность получить диплом государственного вуза. Такие программы сочетают академическое качество с практической направленностью\**

*\*мнение продуктового маркетолога направления «Нутрициология»*

**Академии EDPRO**

*Так, EDPRO и Skillbox запустили совместные программы с Сеченовским университетом, а курсы «Нетологии» – «Формула крови» и «ИИ в медицине» – разработаны совместно с Московским городским научным обществом терапевтов.*

**Для малого бизнеса и частных практиков** – коллаборация и совместные проекты это возможность объединить активы, усилить свои позиции, что позволит вырасти или стабилизироваться.

### Что делать

- Использовать партнерства для легализации и повышения доверия
- Провести аудит своих активов и сильных сторон, чтобы знать, что предложить партнеру
- Иметь четкий план действий, стратегические цели, понимание ценностей, чтобы понимать, какие коллаборации нужны

## ФОРМАТЫ ОБУЧЕНИЯ

### *Гибрид офлайн и онлайн продолжает быть в тренде*

По данным опросов в «Нетологии», спрос на очное обучение вырос с 14% до 62% (2020–2024) и продолжает быть устойчивым.

### *Гибридные форматы:*

- Онлайн-модули для теории + очные занятия для практики, обсуждений и отработки навыков
- Офлайн-сообщество + онлайн-платформа
- Несколько очных модулей с большими паузами, между которыми идёт онлайн-внедрение, сопровождение и контроль
- Очные встречи – редкие (интенсив, форум, сессия), онлайн – регулярная рутинная работа и внедрение
- Живой тренинг / мастер-класс с параллельным онлайн: часть группы – офлайн, часть – онлайн

### *Что делать*

- Продумайте, какие форматы офлайн взаимодействия, обучения вы можете предложить своим клиентам / ученикам. Как основной или дополнительный продукт, как бонус или премиум формат

# ФОРМАТЫ ОБУЧЕНИЯ

## *Форматы социального взаимодействия*

.Аудитория выбирает программы, где можно завести ценные связи, расширить круг общения, найти близких по ценностям людей

Ценность обучения создает социальные связи, peer-to-peer практики, групповые форматы. «Учиться через других» – выбор современного человека. Тренд использования ИИ рождает тренд на человеческий контакт

*По данным исследования **СберУниверситета**, успеваемость студентов с P2P-обучением \* на 20% выше*

*\*Peer-to-peer/P2P – форматы обучения и развития, в которых участники на равных обмениваются опытом, дают обратную связь и учатся друг у друга без жёсткой иерархии «эксперт – ученик»*

## *Что делать*

- Проектировать P2P и групповые форматы
- Создавать условия для обмена опытом
- Формировать сообщества и создавать активное вовлечение в чатах

## ФОРМАТЫ ОБУЧЕНИЯ

### *Микрообучение и компактные треки*

Растет спрос на компактное, интенсивное и быстро применимое обучение / консалтинг. Для корпоративного сегмента – тренд на интеграцию обучения в рабочий процесс. Переход от длинных программ к коротким, регулярным форматам обучения «здесь и сейчас».

Длинные (по 60 минут и более) видео не просматриваются до конца, часто являются причиной бросить обучение. Комфортными признаются материалы 10-30 минут. В отдельных нишах актуален образовательный контент длиной до 5 минут, рилс / шортс формат

### *Что делать*

- Проектировать обучение короткими циклами
- Применять емкие форматы, но не идти слепо за трендом
- Фокусироваться на самом критичном навыке или результате

### *VR, AR и эффект присутствия*

Этот тренд устойчиво упоминают с 2023 года. К 2026 прогнозируют более массовое использование. В университетах уже используют VR-симуляции лабораторных опытов, в медицине – тренажёры для отработки операций, а в архитектуре и дизайне – трёхмерные среды, где студенты могут «прожить» проект до реализации.



## ФОРМАТЫ ОБУЧЕНИЯ

В отчётах по рынку EdTech отмечается, что использование VR/AR повышает вовлечённость и запоминание информации в среднем на 30–40%. Это подтверждает: будущее обучения – не в пассивных лекциях, а в интерактивном опыте, где технологии усиливают мотивацию, но не заменяют преподавателя

*«Рынок смешанной реальности будет расти в среднем на 35% до 2028 года. Почти 40% высших учебных заведений внедрили VR/AR как минимум для нескольких проектов, а 12% используют в нескольких подразделениях»\**  
*\*технический директор IT-компании **KODE**)*

*Все исследования пишут о сохранении актуальности программ наставничества, мастер-майндов / форум-групп, сообществ. В своей практике я вижу, что спрос не падает с 2022 года – он устойчив. Растет тренд на Базы знаний: переводить знания в формат подсказок, инструкций, FAQ, формировать каталоги контента с удобной навигацией.\**  
*\*По данным методолога Натальи Муратовой, наблюдений и анализа рынка образования и консалтинга.*

## ФОРМАТЫ ОБУЧЕНИЯ



*С трендами на форматы нужно быть осторожным! Нельзя просто взять «трендовую фишку» и решить этим проблемы вовлеченности, лояльности или потворных покупок.*

*Тренды всегда подгоняем под цели продукта. Важно понимать, какой формат лучше всего отражает мастерство эксперта, понятен аудитории, подходит под экономику и ресурсы проекта.*

*Нет «мертвых» форматов. Ну разве что длинные лекции без обратной связи! Для подбора нужного формата нужно понимать разнообразие подходящих и уметь выбрать нужное.*

*Я могу **подобрать опции под вас** и подумать, как укрепить ваш продукт или услугу*



*Наталья Муратова,*  
*методолог*

## СМЫСЛЫ

Образование все чаще становится пространством самоопределения.

*74% лидеров в образовании считают развитие growth mindset важнее технических навыков.\* Программы, работающие со смыслами, повышают лояльность, доверие и готовность к изменениям.*

*\*Данные СберУниверситет 2025*

Обучение воспринимается как опыт, который нужно прожить: через эмоции, вовлечённость и нестандартные форматы. Растёт значение дизайна образовательного опыта и эмоциональной насыщенности.

*Эмоционально насыщенный контент может повысить запоминание информации до 65% \**

*\*Данные СберУниверситет 2025*

Растет спрос на буткемпы, квесты, экспедиции, бизнес-туризм

### Что делать

- Встраивать в обучение и услуги рефлексии и работу с целями
- Использовать коучинг и менторинг
- Проектировать обучение как процесс изменений
- Не сводить ценность обучения только к знаниям
- Учитывать эмоциональные пики, вовлечённость, смену состояний

## НАВЫКОЦЕНТРИЧНОЕ ОБУЧЕНИЕ

Тренд на «учиться только тому, что реально используется». Обучение напрямую связывается с достижением практических целей. На выходе из программ ожидаются реализованные проекты, улучшенные показатели, запущенные продукты. Обучение строится вокруг реальных задач человека или компании.

### Что делать

- Связывать каждую программу или услугу с навыковым результатом
- Разрабатывать обучение под «мелкие» прикладные навыки
- Измерять не прохождение, а внедрение
- Создавать карты навыков под роли и контекст
- Закладывать в основу обучения работу с конкретным кейсом, проектом



*Самый важный вопрос – чему научится наш ученик / клиент и как измениться его жизнь? Навыку нельзя научиться за короткую программу, но можно заложить фундамент и алгоритм. В работе я всегда формулирую – чему научится человек во время обучения и какие конкретные результаты буду у него спустя месяц или полгода? Так мы честно показываем ценность и разделяем ответственность за итоги. Помогать, но не тащить – для меня это главный принцип качественного обучения*



Наталья Муратова,  
методолог

## ЦЕНЫ

Опросы, отчеты и практика показывают, что потребность в обучении не снижается, хотя клиенты / ученики становятся избирательнее. Сложнее оплатить нужное обучение или услуги. Тренд на снижение суммы одной транзакции. Низкая одобряемость рассрочек

*По данным **Prodamus**, одобряемость рассрочек упала с 80% до 20%*

*Центральный университет и аналитический проект «Т-Банка» **T-Data** выявил: покупки до 30 тысяч рублей оплачивают сразу, более дорогие – в рассрочку. Свыше половины всех выявленных рассрочек (56,4%) использовали для покупок программ со стоимостью в диапазоне от 80 до 200 тысяч рублей. Обучение дороже 200 тысяч рублей тоже покупают, но совсем немного – и, видимо, для покупок в этом ценовом сегменте клиенты берут банковские кредиты.*

*На этом фоне выделяется обучение психологии: в нём половина транзакций сразу с полной оплатой идёт на суммы свыше 30 тысяч (в том числе 19% – в диапазоне 50–80 тысяч рублей)*

Теперь, чтобы сохранить клиентов, школы / эксперты пересматривают продуктовую стратегию: вместо продуктов с единовременной оплатой они предлагают обучение поэтапно, с оплатой по модулям. Каждый этап обучения теперь формируется так, чтобы давать ощутимый результат и одновременно мотивировать студента продолжать

## ЦЕНЫ

*Доля высокочечковых продуктов (стоимостью 100 тысяч рублей и выше) увеличилась во II полугодии 2025 года. \**

*\* Данные **GetCourse***

### Что делать

- Строить многоступенчатые продуктовые линейки
- Делать каждый модуль с самостоятельным результатом
- Предлагать гибкие и альтернативные способы оплаты
- Повышать ценность каждого этапа обучения



*Что делать с ценами на продукты и услуги в 2026 году. Мое мнение – не нужно снижать цены в панике, продавать на скидках и постоянных «распродажах».*

*Я работала, общалась, наблюдала за тем, как меняется отношение покупателей обучения и услуг. В моей выборке сотни разных людей. Не вижу экстремального снижения спроса. Выбор становится более внимательным. Потенциальному клиенту / ученику нужно больше информации и времени, чтобы принять решение. И это говорит о том, что пора ажиотажа прошла. Для тех, кто работает качественно – это хорошее время укрепить свои позиции. Вложить энергию и силы в продукт, упаковку, сервис, аналитику и исследования. Тренды это подтверждают.*

*И мы к этому готовы!*



**Наталья Муратова,**  
**методолог**

# МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА ТРЕНДОВ



Отчет подготовлен методологом Натальей Муратовой в ноябре-декабре 2025 года. Методы исследования:

## *Кабинетное исследование*

- изучено 18 источников на русском и английском языках.

Использованы данные СберУниверситета, Ultimate Education и НИУ ВШЭ, РБК тренды, Smart ranking, панельные дискуссии EDTECH EXPO 2025 (Сколково), Forbes Education. Исследования компании Research and Markets 2025: анализ российского рынка e-learning (2019–2024 г.г.), с использованием данных Минобрнауки РФ, World Bank и отраслевой статистики.

- использован онлайн-опрос «Нетологии».

Даты опроса: август 2025. Выборка: 2500 человек. Анализ охватывает данные с 2023 по 2025 год.

## *Глубинные интервью*

- в 2025 году я провела более 55 интервью в разных нишах по изучению привычек обучения и отношения к образовательным форматам

## *Наблюдение*

- практика методолога и наставника в 7+ нишах. Мониторинг рынка корпоративного обучения, «инфобиза» и бизнес-образования, мнения экспертов и собственников образовательного бизнеса.

# Тренды образования укрепляют позиции сильных

- Составить план действий роста вашего проекта
- Оставить заявку на бесплатный разбор с автором отчета, методологом и кандидатом наук Натальей Муратовой



[Форма записи  
на консультацию](#)



[Сайт  
Наталии Муратовой](#)



[Библиотека идей  
и инструментов  
методолога](#)