

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 выстроеннымми 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, закулисье 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 «твёрдые» темы: обучение профессиям, бизнес-обучение
- Делать акцент на практический и ощутимый 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 усилият 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 tandemе «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 «Нетология» – «Формула крови» и «ИИ в медицине» – разработаны совместно с Московским городским научным обществом терапевтов.

Для малого бизнеса и частных практиков – коллaborация 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 онлайн 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
- Оффлайн-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 онлайн 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



Стрэндами на форматы нужно быть осторожным! Нельзя просто взять «стрэндовую фишку» и решить этим проблемы вовлеченностии, лояльности или потворных покупок.

Стрэнды всегда подгоняют 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 рефлексию 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 высокочековых 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 «Нетология».

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
Натальи Муратовой](#)



[Библиотека идей
и инструментов
методолога](#)