



Proiect: UPDATE – Actualizarea competențelor angajaților la tehnologiile și condițiile economice în schimbare  
Cod mysmis: 317648  
Finanțat prin: Programul Educație și Ocupare (PEO) 2021-2027

Material electronic de informare 29 (articol):

# Cum îți convingi angajatorul să te lase la cursuri? Ghid practic pentru angajați!

Februarie 2026

Piața muncii este în continuă schimbare, iar dezvoltarea profesională este tot mai importantă. Cu toate acestea, mulți angajați se lovesc de o problemă reală: deși își doresc să participe la cursuri de formare profesională, nu știu cum să își convingă angajatorul să le permită acest lucru sau să îi susțină în proces.

Fie că este vorba despre lipsa timpului, reticența managerului sau teama de a cere, mulți renunță înainte să încerce. Dar realitatea este că în majoritatea cazurilor, angajatorii pot fi convinși dacă argumentele sunt corecte și abordarea este bine gândită.

Acest articol este un ghid practic, care te ajută să înțelegi cum să abordezi discuția cu angajatorul, ce argumente să folosești și cum să transformi dorința ta de dezvoltare într-un avantaj și pentru companie.

## 1. Înțelege perspectiva angajatorului înainte să ceri

Primul pas nu este să vorbești, ci să înțelegi.

Un angajator sau manager nu va respinge neapărat ideea de formare, dar va analiza câteva aspecte:

- Cum afectează cursul activitatea zilnică?



- Există costuri directe sau indirecte?
- Ce beneficii aduce pentru companie?
- Există riscul ca angajatul să plece după curs?



Dacă vii cu o cerere generală de tipul „vreau să fac un curs”, fără să răspunzi acestor întrebări, este foarte probabil să primești un refuz sau o amânare.

Cheia este să gândești ca un angajator, nu doar ca un angajat – care sunt așteptările angajatorului față de tine și cum poți folosi cursurile de formare să îndeplinești acele așteptări?



## 2. Alege cursul potrivit și argumentează relevanța lui

Nu orice curs este potrivit pentru orice job. Pentru a convinge angajatorul, trebuie să demonstrezi clar că programul de formare:

- este relevant pentru activitatea ta actuală sau viitoare,
- contribuie la performanța ta,
- ajută compania să își atingă obiectivele.

Exemple:

- Dacă lucrezi în vânzări → un curs de marketing digital poate crește conversiile.
- Dacă ești în HR → un curs de management al resurselor umane îmbunătățește procesele interne.
- Dacă lucrezi într-un domeniu tehnic → competențele digitale sau de securitate cibernetică devin esențiale.

Evită formulări generale și spune concret: „Acest curs mă va ajuta să... (rezultat clar)”





### 3. Transformă cererea ta într-o oportunitate pentru companie

Unul dintre cele mai eficiente moduri de a convinge angajatorul este să schimbi perspectiva:

- ✗ „Vreau să fac un curs pentru mine”
- ✓ „Acest curs va aduce beneficii directe pentru companie”

Cum faci asta?

Prezintă avantajele concrete:

- vei lucra mai eficient,
- vei reduce erorile,
- vei putea prelua sarcini noi,
- vei contribui la digitalizarea proceselor,
- vei aduce idei noi în echipă.

Exemplu de formulare:

„Participarea la acest curs îmi va permite să folosesc instrumente digitale care pot automatiza o parte din activitatea noastră și pot reduce timpul de lucru.”

Angajatorii investesc mai ușor atunci când văd un randament clar al investiției lor.

### 4. Demonstrează că nu afectezi activitatea companiei

Una dintre cele mai frecvente temeri ale angajatorilor este legată de impactul asupra muncii.



Pentru a elimina această îngrijorare:

- arată că poți participa la curs în afara programului sau în intervale flexibile,
- propune o organizare eficientă a timpului,
- oferă soluții (de exemplu: recuperarea orelor, redistribuirea sarcinilor temporar).

Exemple:

„Cursul este online și îl pot parcurge seara.”

„Pot participa fără să afectez programul de lucru.”

„Voi organiza activitatea astfel încât să nu existe întârzieri.”

Cu cât reduci mai mult impactul asupra companiei, cu atât crește șansa de acceptare.





## 5. Arată inițiativă și responsabilitate

Angajatorii apreciază angajații care își doresc să evolueze. Dorința de formare transmite:

- implicare,
- responsabilitate,
- dorință de progres,
- orientare spre performanță.

În loc să formulezi cererea ca pe o nevoie, prezint-o ca pe o inițiativă: „Vreau să îmi dezvolt competențele pentru a contribui mai mult la activitatea companiei.”

Această abordare schimbă complet percepția.

## 6. Oferă ceva în schimb: transfer de cunoștințe

Un argument extrem de puternic este să arăți că beneficiile nu rămân doar la tine.

Poți propune:

- să faci o prezentare pentru colegi după finalizarea cursului,
- să implementezi un proces nou,
- să creezi un ghid intern,
- să împărtășești informațiile în echipă.

Exemplu:



„După finalizarea cursului, pot organiza o sesiune internă în care să prezint colegilor principalele instrumente și metode învățate.” Astfel, investiția angajatorului se multiplică.



## 7. Alege momentul potrivit pentru discuție

Timing-ul este esențial.

Evită să abordezi subiectul:

- în perioade aglomerate,
- în momente de stres,
- când compania are probleme urgente.

Alege un moment:

- stabil,
- liniștit,



- într-o discuție formală sau de evaluare.

Un context potrivit poate face diferența între „nu acum” și „da”.

### 8. Pregătește o propunere clară și structurată

Nu intra în discuție nepregătit. Creează un mini-plan:

- denumirea cursului,
- durata,
- formatul (online/offline),
- costul (dacă există),
- beneficiile,
- modul în care nu afectează activitatea,
- ce vei face după finalizare.

Practic, răspunzi la întrebarea: „De ce merită?” Cu cât ești mai clar, cu atât pari mai profesionist.





## 9. Abordează deschis și realist discuția

Nu toate cererile vor primi un „da” imediat. Uneori:

- bugetul este limitat,
- compania are alte priorități,
- există constrângeri interne.

Dacă primești un refuz:

- cere feedback,
- întreabă ce condiții ar trebui îndeplinite,
- revino ulterior cu o variantă ajustată.

Important este să menții dialogul deschis.

## 10. Nu uita: dezvoltarea ta este și responsabilitatea ta

Deși sprijinul angajatorului este important, dezvoltarea profesională ține și de inițiativa personală.

Chiar dacă nu primești sprijin imediat:

- poți începe cursul pe cont propriu,
- poți demonstra ulterior beneficiile,
- poți reveni cu argumente mai solide.

În multe cazuri, angajatorii devin mai deschiși după ce văd rezultate concrete.



**Concluzie: o cerere bine formulată poate deveni o oportunitate pentru toți**

Convingerea angajatorului să te susțină în formarea profesională nu ține de noroc, ci de strategie. Diferența dintre un refuz și un acord este, de cele mai multe ori, modul în care îți prezinți cererea.

Dacă:

- alegi cursul potrivit,
- arăți beneficiile pentru companie,
- elimini temerile legate de timp și costuri,
- demonstrezi responsabilitate,
- vii cu soluții, nu doar cu cereri,

șansele de succes cresc considerabil.



Formarea profesională continuă nu este doar despre dezvoltarea individuală, ci despre evoluția întregii organizații. Un angajat mai bine pregătit este mai eficient, mai motivat și mai valoros. Iar companiile care înțeleg acest lucru sunt cele care reușesc să se adapteze, să crească și să rămână competitive.

### **Înscrie-te în proiectul UPDATE!**

>> <https://www.inscriere-update.ro/>

Completează formularul de la pagina de mai sus și te vom contacta în cel mai scurt timp posibil cu detalii!

**Proiectul UPDATE** este implementat de Patronatul Tinerilor Întreprinzători din România (PTIR), în parteneriat cu Centrul de Consultanță și Studii Europene SRL (CCSE), în perioada (01.11.2024 – 31.10.2026) (24 luni).

Proiectul este realizat prin fonduri Europene și susține persoanele angajate din Regiunile Sud-Muntenia, Nord-Est și Sud-Est în participarea la consiliere profesională și dezvoltarea de competențe cerute pe piața muncii prin participarea la cursuri de formare profesională gratuite în diverse domenii.

Detalii despre proiectul UPDATE:

- <https://ptir.ro/proiecte-in-desfasurare/update/>
- <https://www.facebook.com/update.peo>