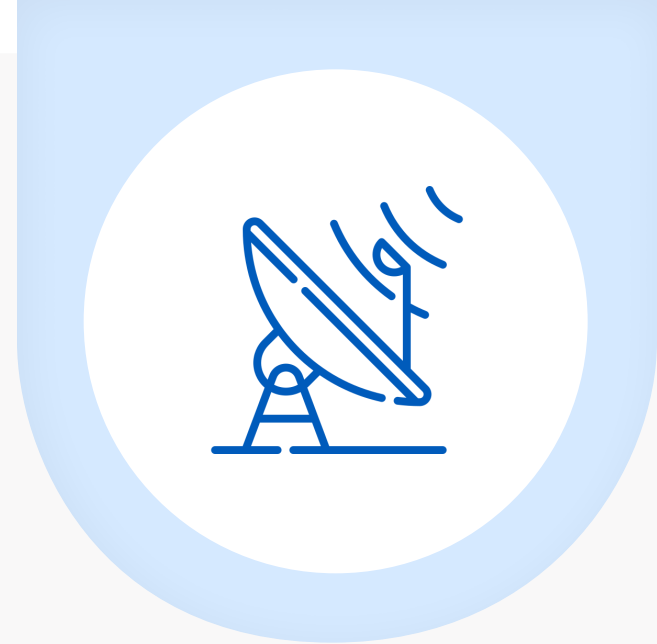


Разработка программы развития Топ-руководителей для компании, которая стремительно растет (от 100 до 1500 чел. за год), а управленческие процессы не выстроены



→ Управление проектом под ключ

→ Синхронизация содержания программы с центром оценки по компетенциям

→ Подбор топовых экспертов рынка

→ Методическая разработка и реализация:

- Всей программы
- Межмодульных заданий — для запуска трансформации в рабочей среде участников
- Коммуникационного плана поддержки участников

Наша роль

Заказчик — дочка крупнейшей телеком-компании — ИТ-компания, которая разрабатывает продукты по кибербезопасности, 2023

С чем пришел заказчик



Ситуация

Стартап в области ИТ-кибербезопасности стремительно растет — со 100 до 1500 человек выросли за год. Лучшие специалисты быстро становятся линейными руководителями и так же быстро переходят на ТОП-позиции. Обучение управленческим компетенциям становится актуальным. При этом управленческие процессы и практики не выстроены.

Проблема

СЕО ждет от СЕО минус 2 инициатив по реализации той стратегии, которую он видит. А они ждут конкретное ТЗ, потому что на позиции СЕО минус 2 сидит сильный эксперт, не лидер. И он не понимает, как для этого видения СЕО найти место в 12-часовом рабочем дне, который и так переполнен задачами.

Целевая аудитория будущей программы



Аудитория специфичная: специалисты ИТ — скептики, которые всю информацию пропускают через фильтр ее применимости к их конкретным задачам.

- Просто управленческие модели и инструменты — оторванная от жизни таких специалистов материя.
- Много проектов, которые «пилят руками», — не понятно, как встраивать в работу эти управленческие практики.
- Серьезный разрыв между ТОП-руководителями и менеджерами среднего управленческого уровня в понимании бизнес-модели, стратегии освоения рынка.

Задачи программы, обозначенные заказчиком



Нужна программа, которая поможет руководителям выстроить **фундамент менеджерских практик, с учетом ИТ-специфики и этапов трансформации, которые стремительно проходит компания**



Заказчик

ИТ-компания по разработке продуктов в сфере кибербезопасности

По итогам программы руководители **должны уметь:** быстро принимать решения с опорой на понятные критерии, достигать результата, собирать сильные команды и эффективно работать с людьми

По итогам программы руководители **должны понимать:** как выстраивать продуктовый портфель, как учитывать тренды, какая стратегия сейчас, какая бизнес-модель, как управлять результативностью и повышать операционную эффективность

Задачи программы, обозначенные заказчиком

Задача дать

01

Понимание, «опредметить» — через что / с помощью чего руководитель нового уровня осуществляет свою деятельность в компании

02

Кастомные практики, выверенные с внутренними экспертами компании, чтобы люди четко понимали уровень и размер «поляны», на которой они работают

Задача прокачать мышление

01

Чтобы мыслили как предприниматели, управляющие частью/участком бизнеса

02

Чтобы убрать большой информационный, смысловой, понятийный разрыв между ТОП-менеджментом и руководителями, находящимися уровнем ниже (CEO минус 1 и CEO минус 2)



В чем вызов для заказчика



Внутри

- Не понятно, каким должно быть наполнение программы: 5–6 разных тем, которые надо сначала точно подобрать, а потом связать в единой программе
- Нужна программа для высокого уровня менеджмента, при том что на этом уровне на самом деле работают крутые эксперты, но не лидеры
- Огромный разрыв в мышлении между разными уровнями руководителей

Снаружи

- Сложно найти лучших экспертов рынка, которые владеют ИТ-спецификой
- Хочется, чтобы подходы, которые будут предлагать внешние эксперты, решали конкретные задачи компании, а не были просто инструментами, расширяющими кругозор
- Важно, чтобы эксперты могли говорить на языке аудитории

Решение CBSD

Разработали концепцию программы под специфику ЦА из 5 очных модулей

01

Подобрали лучших экспертов рынка, которые владеют темой, понимают специфику отрасли и имеют собственные проекты

03

Сделали дизайн программы, в котором:

Определили

Какие темы дадут максимальный выхлоп на стыке того, что хочет компания и чего хотят участники

Выстроили

Логiku межмодульных прикладных заданий

Создали

Чат программы — как единое входное окно и площадку для коммуникации

02

Провели кастинг экспертов

04

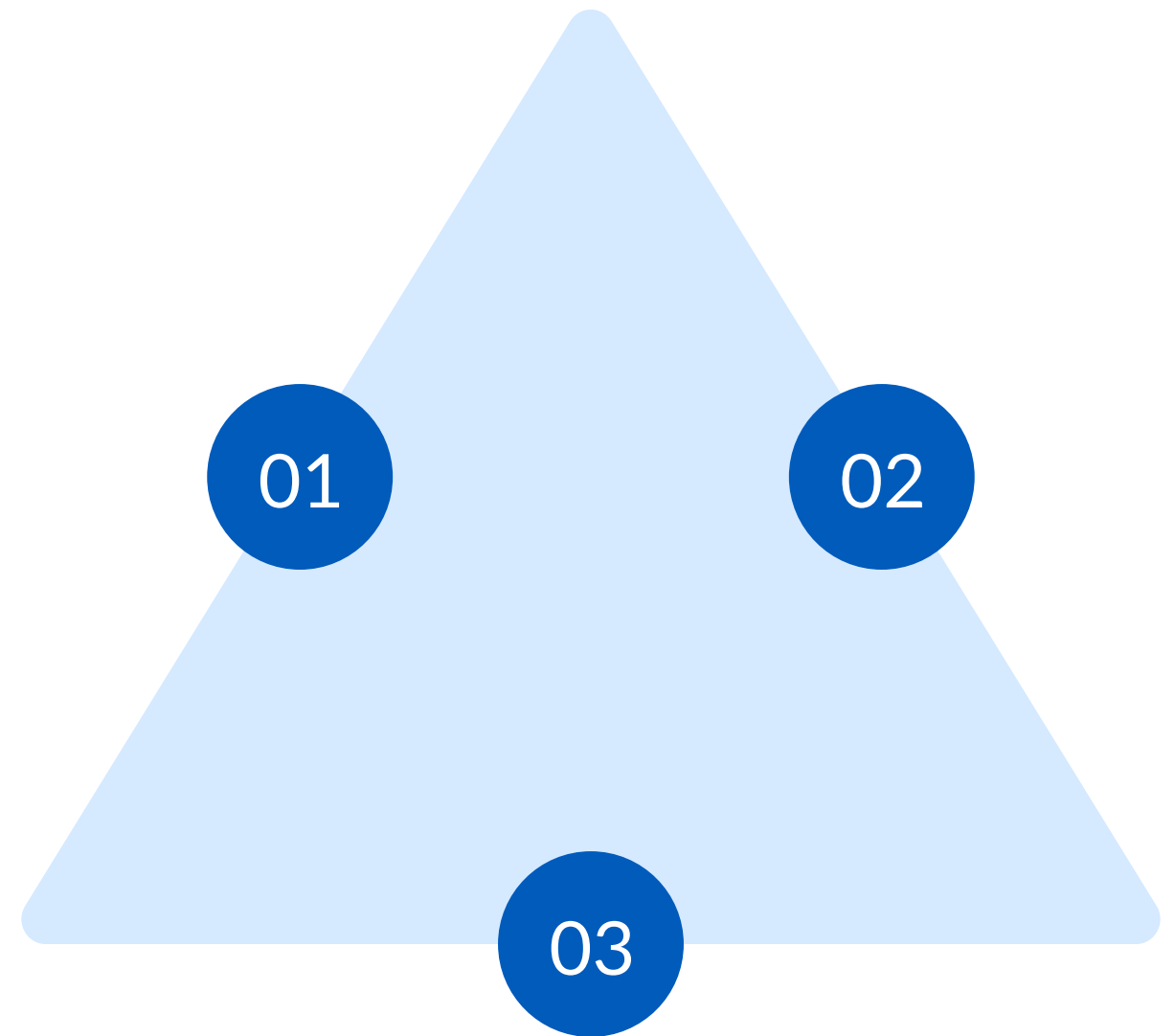
Подготовили каждого эксперта для проведения модуля по технологии Match the needs, чтобы эффект точно соответствовал заявленным пожеланиям

05

Решение CBSD

Чтобы каждый модуль решал бизнес-задачу компании, мы учитывали **3 фактора**:

1. Специфику ИТ
2. Лучшие стандарты подобных программ
3. Внутренние кейсы, которые показали интересы аудитории, в чем видят вызовы, сложности, каковы устремления





Создайте совместно с нами
инновационное
высокоэффективное
образовательное решение

[Оставить заявку на программу](#)



Создайте совместно с нами
инновационное
высокоэффективное
образовательное решение

[Оставить заявку на программу](#)



Создайте совместно с нами
инновационное
высокоэффективное
образовательное решение

[Оставить заявку на программу](#)



Создайте совместно с нами
инновационное
высокоэффективное
образовательное решение

[Оставить заявку на программу](#)



Создайте совместно с нами
инновационное
высокоэффективное
образовательное решение

[Оставить заявку на программу](#)