

ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ДЛЯ РЕШЕНИЯ РЕАЛЬНЫХ ЗАДАЧ БИЗНЕСА

ОТ КЕЙСА К РЕЗУЛЬТАТУ

Архитектура образовательных программ на основе бизнес-практики

Борисова Ксения

Розит Елена





Елена Розит

- Руководитель экспертного сообщества ГК «ЕВМ»
- Бизнес-тренер, коуч
- Архитектор образовательных программ для корпоративных университетов различных сфер: нефте- и газодобывающая и перерабатывающая промышленность, FMCG, дистрибуция, банки, логистический бизнес

Ксения Борисова

- Руководитель образовательных проектов ГК «ЕВМ»,
- Бизнес-тренер, методист
- Победитель VII международного конкурса методистов корпоративных программ развития «Мастер бизнес-обучения»
- Победитель X международного конкурса «Мастер бизнес-тренинга» в номинации «Лучший методист бизнес-тренинга»



ЕВМ



Какова наша миссия?

Развивать людей, чтобы они были эффективными и счастливыми



Чем мы занимаемся?

Создаем развивающие среды для бизнеса, формируем и усиливаем сообщества



Ключевые направления

Деловые игры, оценка и развитие персонала, тренинги, MICE и комплексные программы

22 года

на рынке краткосрочного
бизнес-образования

150+

уникальных продуктов,
методик и техник

5000+

проведенных деловых игр,
тренингов и мастер-классов

Кейс-стади
как фундамент
программы



Модульная
программа
на базе развития
компетенций

**АРХИТЕКТУРА
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
ПРОГРАММ
НА ОСНОВЕ
БИЗНЕС-ПРАКТИКИ**

Акселератор
проектов



Деловые
игры

Кейс-стади как фундамент программы



Обратная связь — это подарок... который хочется передарить

Глобальная цель: внедрить культуру обратной связи

Задача: провести масштабное практико-ориентированное обучение

- 1 Опрос 300+ линейных специалистов
- 2 Выбор лидеров мнений: 10 менеджеров (30+ голосов)
- 3 10 мастер-классов (1,5–2 ч.) от выбранных лидеров
- 4 Информирование: афиши, электронные письма

Результат: посещаемость **300%** от плана



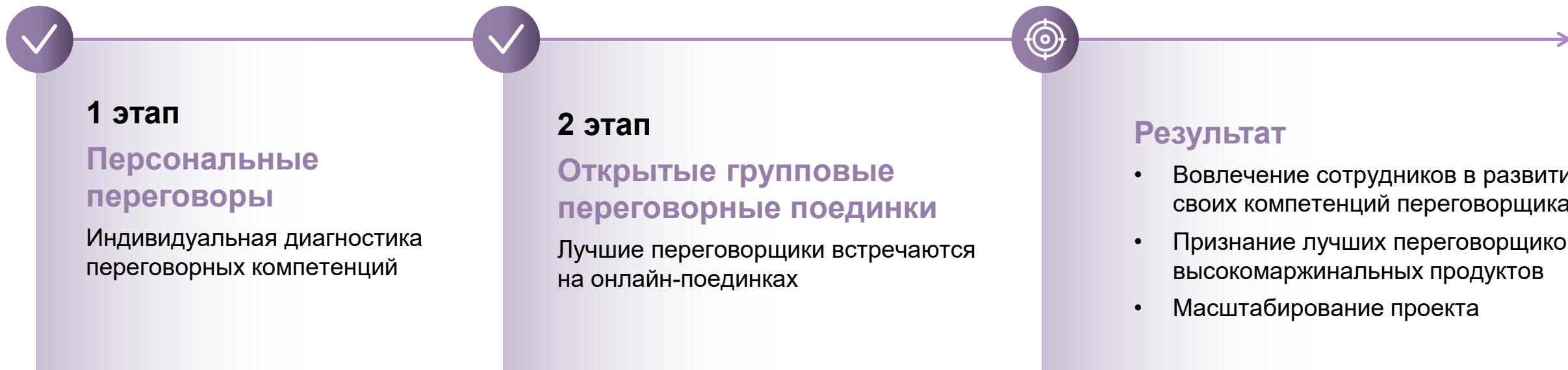
Турнир по переговорам

ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ДЛЯ РЕШЕНИЯ РЕАЛЬНЫХ ЗАДАЧ БИЗНЕСА

Программа диагностики и развития переговорных компетенций

Задачи:

- Диагностировать переговорные компетенции
- «Взбодрить» сотрудников на высокомаржинальные продажи
- Определить лучших сотрудников в каждом канале и филиале



Первое место в конкурсе WOW HR в номинации LEVEL UP

Бизнес-кейсы через ИИ

ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ДЛЯ РЕШЕНИЯ РЕАЛЬНЫХ ЗАДАЧ БИЗНЕСА

Мастер-класс в рамках ежегодной стратегической сессии

Задачи:

- Познакомить участников с самыми востребованными и эффективными нейросетями для оптимизации работы служб
- Внедрить ИИ в работу руководителей с учетом существующих ограничений



Акселератор проектов



Акселератор проектов

ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ДЛЯ РЕШЕНИЯ РЕАЛЬНЫХ ЗАДАЧ БИЗНЕСА

Корпоративная программа поддержки проектных команд

Задачи:

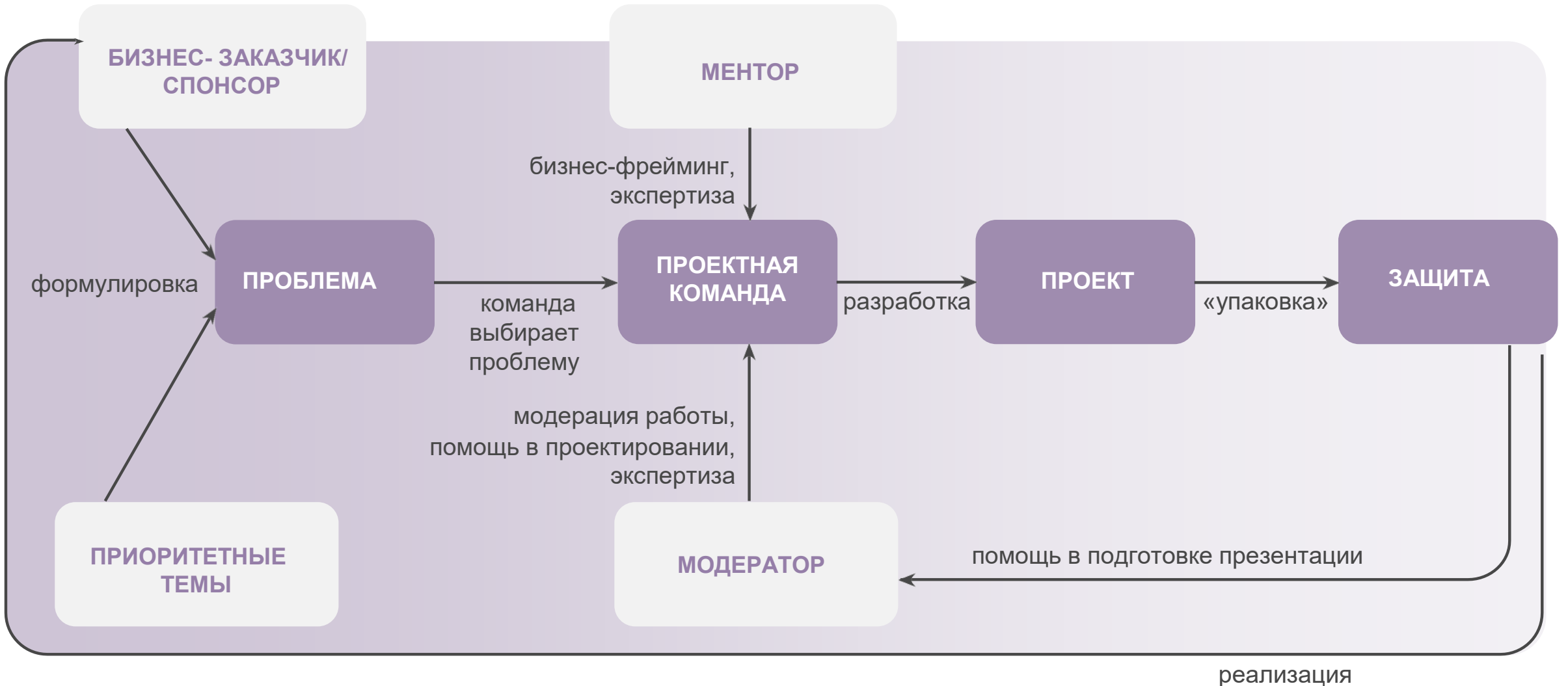
- Вовлечь сотрудников в работу над задачами, стоящими перед компанией
- Получить новый взгляд, найти эффективные и не всегда очевидные пути для развития компании



Акселератор проектов

ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ДЛЯ РЕШЕНИЯ РЕАЛЬНЫХ ЗАДАЧ БИЗНЕСА

Корпоративная программа поддержки проектных команд



Модульная программа
на базе развития
компетенций



Модульная программа

ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ДЛЯ РЕШЕНИЯ РЕАЛЬНЫХ ЗАДАЧ БИЗНЕСА

Цель:

Подготовка преемников на ключевые руководящие позиции

1 этап

- Информационная кампания
- Формирование списка кандидатов
- Оценка формальных требований

2 этап

- Интервью по компетенциям
- Решение производственных задач от предприятий

3 этап

Программа развития

Управленческий трек

Модуль 1

Личная эффективность
руководителя

Модуль 2

Управление командой

Модуль 3

Понимание бизнеса

Профессиональный трек

Стажировки и ротации, работа с ментором, решение производственных задач

Поддерживающий трек

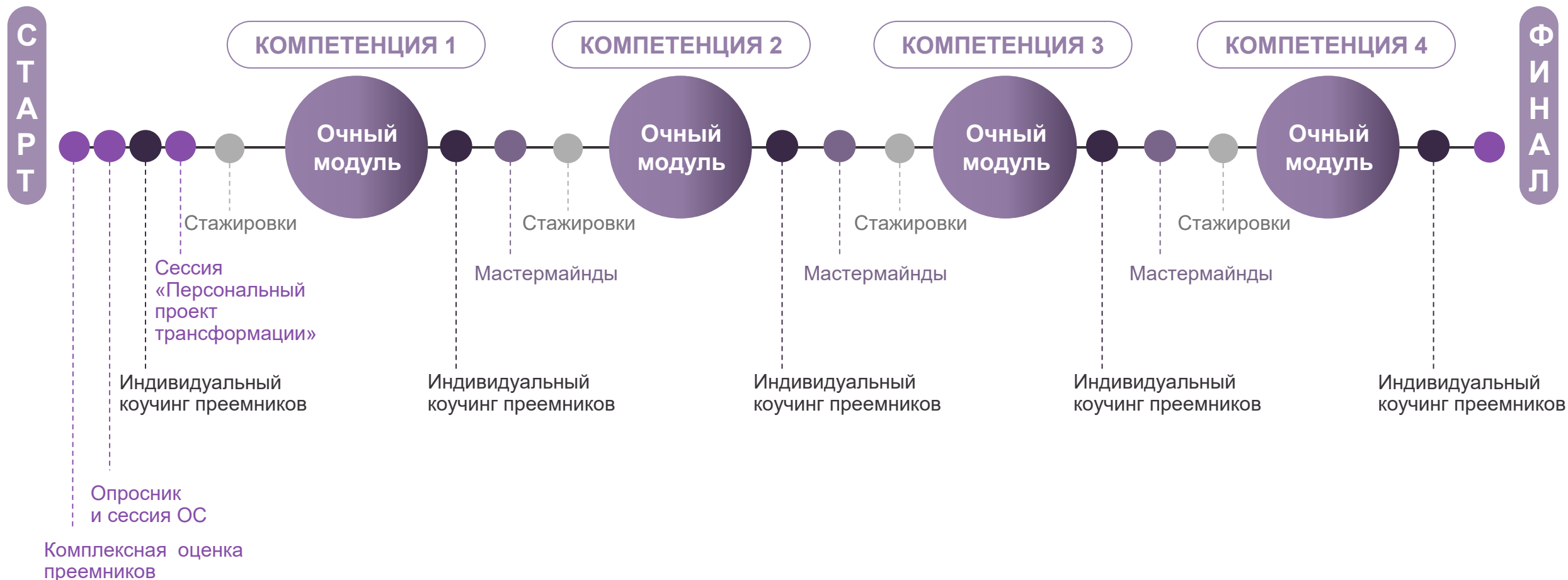
Применение на практике изученных инструментов и подходов, изучение литературы, мастермайнды

Модульная программа

ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ДЛЯ РЕШЕНИЯ РЕАЛЬНЫХ ЗАДАЧ БИЗНЕСА

Цель:

Подготовка преемников на ключевые руководящие позиции



Деловые игры



Игра по вашим правилам

ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ДЛЯ РЕШЕНИЯ РЕАЛЬНЫХ ЗАДАЧ БИЗНЕСА

Моделирует ситуацию взаимодействия команд продавцов и клиентов на рынке



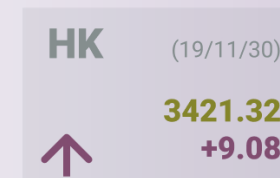
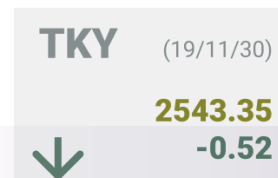
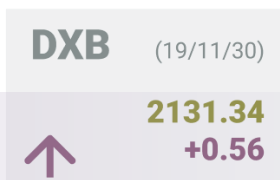
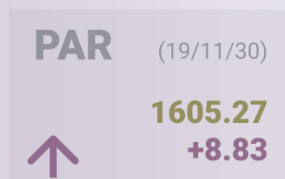
4 игровых раунда:
1 подготовительный и
3 раунда переговоров



Команда состоит
из нескольких продавцов,
каждый из которых будет
участвовать в переговорах



Каждый клиент —
это типаж реального клиента
(отыгрываются экспертами
компании)



Без шанса на ошибку

Игра о том, как свести человеческие ошибки к нулю за счет применения принципа Poka-Yoke



1 этап

Погружение в теорию



2 этап

Разбор методов Poka-Yoke на реальных кейсах



3 этап

Практическая отработка принципов в модельной ситуации



4 этап

Кейс-практикум, в ходе которого участники «заземляют» полученную информацию на практику, решая свои актуальные производственные задачи

За счет чего достигается результат?

- 1000 и 1 кейс применения **Poka-Yoke** на производстве и в обычной жизни
- Моделирование производственного процесса с помощью известной головоломки «Катамино»
- Возможность разработать в группе решения насущных производственных проблем, используя концепцию **Poka-Yoke**

Лучше спроси ЕВМ

+7 (812) 982-34-30

crm@ebm.spb.ru

evmcorp.com

businessgames.ru



L&D-решения для HR
и руководителей