

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ  
БУГЛАКОВА ЕВГЕНИЯ ВЛАДИМИРОВНА

УТВЕРЖДАЮ  
Индивидуальный предприниматель  
Е.В. Буглакова

«01» июля 2024 г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
социально-гуманитарной направленности

**«МЕТОД СИСТЕМНОГО РОСТА»**

Программа реализуется с применением исключительно электронного обучения,  
дистанционных образовательных технологий.

Барнаул - 2024

**СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ**

<b>№</b>	<b>Наименование разделов программы</b>	<b>Страница</b>
1	Пояснительная записка	3
2	Календарный учебный график	6
3	Учебный план	6
4	Содержание рабочей программы	7
5	Условия реализации программы	17
6	Формы контроля	24
7	Методические рекомендации	25

## 1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Дополнительная общеразвивающая программа «Метод системного роста» (далее - программа) предназначена для слушателей «Метод системного роста» в рамках дополнительного образования и ориентирована на предпринимателей, руководителей компаний и менеджеров, которые хотят улучшить свои навыки управления и повысить эффективность работы своей организации.

Программа по виду образования – дополнительное образование, подвид – дополнительное образование детей и взрослых.

Направленность (профиль) программы - социально-гуманитарная.

Вид программы – модифицированная, разработана на основе авторских методик по разработке стратегии компании и выстраивании работающей системы в бизнесе.

### **Актуальность и педагогическая целесообразность программы**

Программа обучения «Метод системного роста» имеет высокую актуальность в современном мире, где бизнес-среда постоянно меняется и требует от предпринимателей и руководителей гибкости, умения адаптироваться и принимать стратегические решения.

Этот метод помогает развивать системное мышление, позволяя видеть более широкую картину процессов в организации, выявлять взаимосвязи и оптимизировать работу компании в целом.

Педагогическая целесообразность данной программы заключается в том, что она способствует развитию критического мышления, аналитических способностей, умения принимать решения на основе данных и прогнозировать последствия своих действий.

Участие в такой программе поможет приобрести навыки, необходимые для успешного управления бизнесом в условиях быстро меняющейся среды и конкуренции.

Таким образом, программа обучения «Метод системного роста» является актуальной и целесообразной для тех, кто стремится к развитию своих лидерских качеств и улучшению результатов своего бизнеса.

### **Нормативно-правовая база программы**

Программа разработана в соответствии с требованиями:

- Федерального закона Российской Федерации от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Постановления Правительства РФ от 11 октября 2023 г. N 1678 «Об утверждении Правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»;
- Приказа Министерства Просвещения РФ от 27.07.2022 № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;
- Приказа Министерства труда и социальной защиты РФ от 22 сентября 2021 г. N 652н "Об утверждении профессионального стандарта "Педагог дополнительного образования детей и взрослых" и иных нормативных правовых актах.

## **Цель программы**

Цель программы - научить участников видеть организацию как сложную систему, включающую взаимосвязанные процессы, структуры и элементы. Это помогает понимать, как изменения в одной части организации могут повлиять на другие, и принимать решения, учитывая системные взаимосвязи.

## **Задачи программы**

1. Развитие системного мышления: Участники учатся видеть организацию как сложную систему, понимать взаимосвязи между различными элементами и процессами, а также анализировать систему в целом для принятия эффективных решений.
2. Понимание принципов системного подхода к управлению: Участники изучают основные принципы системного подхода и учатся применять их на практике для оптимизации бизнес-процессов и повышения эффективности управления.
3. Разработка стратегий развития: Участники учатся формулировать стратегии развития компании с учетом системных факторов, прогнозировать возможные изменения и разрабатывать долгосрочные планы.
4. Оптимизация бизнес-процессов: Участники изучают методы оптимизации бизнес-процессов с использованием системного подхода, выявляют узкие места и возможности для улучшения производительности и качества продукции или услуг.
5. Развитие лидерских навыков: Программа может также включать задачи по развитию лидерских качеств участников, таких как умение принимать решения, эффективно коммуницировать, мотивировать коллектив и управлять изменениями. Цели и задачи обучения по программе помогают участникам приобрести знания и навыки, необходимые для успешного управления бизнесом в условиях современной экономики и быстро меняющейся бизнес-среды.

## **Планируемые результаты обучения**

Планируемые результаты обучения по программе могут быть разнообразны в зависимости от конкретных целей и потребностей участников, а также от особенностей бизнеса. Однако общие планируемые результаты могут включать в себя следующее:

1. Повышение эффективности управления: Участники программы могут ожидать улучшения своих навыков управления, включая принятие решений, планирование и контроль бизнес-процессов.
2. Развитие системного мышления: После завершения программы участники должны быть способны мыслить системно, видеть взаимосвязи между различными аспектами бизнеса и применять системный подход к решению проблем.
3. Улучшение стратегического мышления: Участники могут ожидать развития навыков разработки и реализации стратегий развития компании с учетом системных факторов и изменяющейся бизнес-среды.
4. Оптимизация бизнес-процессов: Планируемый результат включает умение участников выявлять и оптимизировать бизнес-процессы с помощью системного подхода для повышения производительности и качества продукции или услуг.
5. Развитие лидерских навыков: Участники могут ожидать улучшения своих лидерских качеств, таких как умение мотивировать коллектив, эффективно коммуницировать и управлять изменениями в организации. Эти планируемые результаты должны помочь участникам программы успешно применять системный подход к управлению бизнесом, повышая его эффективность и конкурентоспособность.

## **В основе программы лежат следующие принципы:**

Принцип научного подхода – подкрепление всех форм обучения научно обоснованными и практически адаптированными методиками.

Принцип гуманизации образования, диктующий необходимость бережного отношения к каждому воспитаннику;

Принцип индивидуализации и дифференциации обучения, развитие творческого потенциала всех детей и индивидуальных возможностей каждого.

Принцип системности и последовательности, обеспечивающий взаимосвязь и взаимообусловленность всех компонентов программы (от простого к сложному).

Поэтапное, дозированное, дифференцированное усложнение задач и упражнений.

**Адресат программы:** Возраст обучающихся - 18 лет и старше.

**Нормативный срок обучения:** - 94 ч.

**Разработчик программы:** Буглакова Евгения Владимировна.

**Форма обучения** - очная с применением исключительно электронного обучения и дистанционных образовательных технологий. Обучение проходит онлайн, дистанционно на обучающей платформе Getcourse.

**Форма занятий** – индивидуальная и групповая (в группе до 30 человек).

Краткая характеристика форм занятий: все занятия состоят из прямых эфиров, записанных видео-уроков и учебного материала и игровых упражнений.

На каждом занятии используются различные формы работы, сочетаются подача теоретического материала и практическая работа. Все формы работы логично сменяют и дополняют друг друга.

**Итоговый документ:** сертификат установленного образца.

## 2. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

<b>Начало занятий</b>	По мере формирования группы обучающихся
<b>Окончание обучения</b>	От 3 до 5 месяцев с момента начала занятий
<b>Срок обучения</b>	От 3 до 5 месяцев
<b>Количество занятий в неделю</b>	1-2 занятия по 90 минут
<b>Начало занятий</b>	Согласно расписанию
<b>Режим занятий</b>	1 занятие - 2 академических часа

## 3. УЧЕБНЫЙ ПЛАН

№	Модуль	Количество часов	Вебинары (кол-во часов)	Самостоятельная работа (кол-во часов)
1	Вводный модуль	4	2	2
2	Состояние и эффективность	6	4	2
3	Аналитика для стратегии	16	12	4
4	Стратегия	18	16	2
5	Оргструктура и управление для реализации стратегии	8	6	2
6	Маркетинг и продажи	8	6	2
7	Команда и коммуникации	10	8	2
8	Определение Радикального Парето	8	6	2
9	Внедрение	8	6	2
10	Презентация итогов	4	0	4
11	Поддерживающие встречи	4	4	0
<b>ИТОГО:</b>		94	70	24

#### 4. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

**Модуль 0. Вводный модуль (4 часа, из них лекции - 2 часа, самостоятельная работа – 2 часа).**

Вводный вебинар.

Заполнение анкеты для участников с целью зафиксировать точку А и учесть в программе то, что наиболее актуально.

Задание: Начать работу со своей рабочей презентацией: заполнить доступные разделы (о компании, о роли в управлении, цели на программу по результатам анкеты). Эта презентация станет основным рабочим документом для взаимодействия в программе и презентации результатов.

**Модуль 1. Состояние и эффективность (4 часа, из них лекции - 2 часа, самостоятельная работа – 2 часа).**

**Урок № 1. Инструменты по работе с состоянием и мышлением.**

В рамках этой темы обучающийся получит инструменты и методы для управления своей энергией, фокусом и продуктивностью, сформирует эффективный календарь, а также список своих сильных сторон, интересов и приоритетов. В этом методе будет рассказано об инструментах, которые обеспечивают стабильный, предсказуемый рост предпринимателям и топ-менеджерам различных компаний. Это инструменты для работы с мышлением и поддержанием своего состояния.

**Урок № 2. Новый ритм работы и жизни.**

Данная тема поможет выстроить эффективный календарь и найти тот самый баланс между отдыхом, стратегическими и операционными задачами, а также всеми задачами, которые наполняют жизнь человека. С этим методом можно поделиться с ассистентом и делегировать ему корректную настройку календаря на регулярной основе.

**Урок № 3. Распаковка личности управленца.**

В этом методе предлагается чуть ближе познакомиться с собой через инструмент распаковки. Саму распаковку важно проводить с другим человеком (Вашим бадди) – для этого необходимо объединиться в пары. Распределение пар будет происходить методом "случайной выборки" на первой групповой встрече. После этого Вы сможете договориться со своим бадди о времени проведения распаковки.

Результаты распаковки необходимо внести в таблицу, которая предложена в качестве дополнительных материалов к уроку.

**Урок № 4. Групповая встреча.**

**Урок № 5. Вебинар.**

**Урок № 6. Задание:** В рамках модуля "Состояние и эффективность" необходимо:

1. Создать свой эффективный календарь по алгоритму из метода 2 этого модуля: сначала заложить «крупные камни» на год - важные личные и семейные дела, отдых, спорт, здоровье (например, ежегодный чекап), большие стратегические дела и задачи, поездки, текущее обучение; затем внесите «гальку» на квартал - менее значительные проекты и задачи; наконец, внесите более детальные планы на ближайшую неделю. Наполнение календаря Вы можете поручить своему ассистенту.

2. Провести распаковку с бадди по алгоритму из метода 3, заполнить таблицу распаковки и зафиксировать идеи, инсайты и выводы для Вашего бизнеса. Ссылку на заполненную таблицу приложить в ответе к этому уроку.

3. Выбрать и внести в свою рабочую презентацию одну интервенцию, которую необходимо внедрить для достижения своих целей уже первой неделе программы, а также заполнить слайд с выводами по Модулю 1.

К настоящему заданию будет прикреплена подробная инструкция по работе с презентацией.

**К модулю прикреплены дополнительные материалы.**

**Модуль 2. Аналитика для стратегии. (16 часов, из них лекции - 12 часов, самостоятельная работа – 4 часа).**

Вводный урок.

**Модуль состоит из двух разделов:**

### **1. ВНЕШНИЙ АНАЛИЗ:**

#### **Урок № 1. Анализ потенциала рынка.**

Этап правильного расчета и видение рынка влияет на стратегию развития кардинально. В каком объеме компания может вырасти и как правильно рассчитать емкость и долю рынка – поговорим в этом методе.

#### **Урок № 2. Анализ клиентов (кастдев).**

В этом методе обучающийся получит технологию проведения кастдевов – исследования целевой аудитории. Взглянуть на потребности наших клиентов, как действующих, так и потенциальных – важный шаг в разработке стратегии, так как именно глубокое понимание клиента позволит обеспечить нам его покупки и наш рост.

#### **Урок № 3. Анализ клиентов (ABC/XYZ).**

В этом методе обучающийся узнает, как можно определить стратегию работы с конкретными клиентами на основании данных о продажах и частоте покупок (используя так называемый ABC/XYZ анализ). Данный анализ можно провести вручную на основании таблицы к модулю, также данные выводы можно получить из систем учета (1С и т.д.), в которых есть функция такого анализа.

#### **Урок № 4. Анализ конкурентов.**

Внешний анализ невозможен без анализа конкурентов на рынке. Именно с ними мы конкурируем за большую долю присутствия на рынке, за внимание наших клиентов. В этом методе будет рассмотрено то, как определить, кто является конкурентом на самом деле, по каким параметрам их исследовать и из каких источников мы берём сведения о конкурентах.

#### **Урок № 5. Групповая встреча.**

#### **Урок № 5. Вебинар.**

#### **Урок № 6. Задание.**

По итогам работы с материалами модуля необходимо провести анализ по каждой теме урока:

1. Анализ потенциала рынка.
2. Анализ клиентов (кастдевы).
3. Анализ клиентов (ABC/XYZ).



#### 4. Анализ конкурентов.

Алгоритм работы по Внешнему анализу:

1. Вместе с проектной командой распределите задачи по проведению анализа.
2. Передайте инструкции и доступ к таблице "Внешний анализ" участникам проектной команды (ссылка на папку с таблицей и инструкциями ниже). При необходимости участвуйте в сессиях кастдева и в исследовании конкурентов.
3. По итогам проведенного анализа внесите в таблицу выводы по каждому методу. Все выводы из каждой вкладки автоматически попадут на вкладку "ВЫВОДЫ ВНЕШНЕГО АНАЛИЗА". Они будут полезны для разработки стратегии и заполнения Рабочей презентации.
4. Внесите ключевые выводы в Рабочую презентацию к данному модулю.
5. Запишите в рабочей презентации одну интервенцию этой недели.

## **2. ВНУТРЕННИЙ АНАЛИЗ:**

### **Урок № 1. Бизнес-распаковка.**

В рамках внутреннего анализа будут проведены управленческий и продуктовый анализ, вовлечение команды в SWOT-анализ и проведение энергоаудита команды).

Начнём с метода бизнес-распаковки: определим 10 сфер в нашем бизнесе и проведём оценку состояния каждой из них.

### **Урок № 2. SWOT-анализ командой.**

На данной стадии проводится самостоятельный анализ или с привлечением команды довольно известный метод стратегического анализа: SWOT-анализ. Это поможет воспользоваться возможностями на рынке, в том числе противостоять угрозам.

### **Урок № 3. Управленческий анализ.**

Любая компания ведёт свою внутреннюю аналитику. В этом методе сосредоточимся на важнейших показателях управленческого учета, которые показывают реальное положение дел компании. Предлагаем проанализировать эти показатели и, если учёт каких-то показателей не ведётся, то обязательно их внедрить.

### **Урок № 4. Продуктовый анализ.**

В этом методе, основанном на знакомом уже ABC/XYZ анализе, будет рассказано, как можно определить стратегию работы с конкретными продуктами на основании данных о продажах и частоте покупок. Данный анализ можно провести вручную на основании таблицы к модулю, также данные выводы можно получить из систем учета (1С и т.д.), в которых есть функция такого анализа.

### **Урок № 5. Энергоаудит команды.**

Кроме цифр, продуктов, данных в любой компании есть люди – сотрудники. В этом методе узнаете, как можно провести энергоаудит команды, чтобы лучше понять, на что компания может опираться, а где в команде есть точки напряжения. Проведите несколько интервью с ключевыми сотрудниками.

### **Урок № 6. Групповая встреча.**

### **Урок № 7. Вебинар.**

### **Урок № 8. Задание.**

По итогам работы с материалами модуля необходимо провести анализ по каждой теме урока:

1. Бизнес-распаковка.
2. SWOT-анализ.
3. Управленческий анализ.
4. Продуктовый анализ.
5. Энергоаудит команды.

Алгоритм работы по Внутреннему анализу:

1. Вместе с проектной командой распределите задачи по проведению анализа.
2. Передайте инструкции и доступ к таблице "Внутренний анализ" участникам проектной команды (ссылка на папку с инструкциями ниже).
3. По итогам проведенного анализа внесите в таблицу выводы по каждому методу. Они будут полезны вам для разработки стратегии и заполнения Рабочей презентации.
4. Внесите ключевые выводы в Рабочую презентацию к данному модулю.
5. Запишите в рабочей презентации одну интервенцию этой недели.

**К модулю прикреплены дополнительные материалы.**

**Модуль 3. Стратегия. (18 часов, из них лекции - 16 часов, самостоятельная работа – 2 часа).**

В результате этого модуля обучающиеся получают необходимые материалы, инструкции для проведения и упаковки стратегической сессии для компании, научатся формулировать миссию и видение на ближайшее время, ставить верхнеуровневые цели, а также проводить стратегические сессии самостоятельно. И в результате соберут первую версию стратегического документа для компании.

### **Урок № 1. Миссия и видение бизнеса.**

В этом методе мы увидим бизнес с высоты птичьего полета в горизонте десятка лет и сформируем картину развития бизнеса. Для этого сформируем миссию и видение на 3-5-10 лет, чтобы понимать, на что большее мы работаем каждый день и над каждой задачей.

### **Урок № 2. Стратегические векторы и методологии постановки цели.**

Разберем стратегические векторы и методологии постановки цели. В результате обучающиеся смогут на основе миссии и видения выбрать стратегический вектор роста и поставить верхнеуровневую цель и декомпозировать ее на ключевые результаты.

Это подготовит к проведению стратегической сессии и поможет быстрее перейти к детализации целей в проекты. Используя классификацию стратегий, свое видение и миссию из прошлого метода, результаты внутреннего и внешнего анализа, следует выбрать стратегический вектор, а может это будет сочетание векторов, а далее поставить верхнеуровневую цель и определить ключевые результаты.

### **Урок № 3. Алгоритм проведения стратсессии.**

Логичным шагом после того, как увидели рост своего бизнеса, сформулировали миссию и видение, выбрали стратегический вектор развития, а также поставили цель - обсудить это все с топ-менеджерами и командой на стратегической сессии.

Обучающиеся на основе шаблонов и алгоритмов смогут подготовить программу стратсессии, поставить задачи сделать доклады на основе аналитики и выбрать дату и время и анонсировать команде.

#### **Урок № 4. Анализ результатов стратсессии и подготовка стратегии.**

Завершением этого модуля будет сборка всего, что у нас получилось в результате работы над миссией и видением, стратегической сессией с командой в первую версию стратегии, в которой будут фундаментальные пункты.

В результате обучающиеся соберут стратегический документ, который смогут представить не только действующей команде, но и новым сотрудникам, сформулируют 30 точек касания со стратегией команды, клиентов, партнеров. Для этого разберем, какова же структура такого документа, а также как представить и транслировать стратегию команде.

#### **Урок № 5. Групповая встреча.**

#### **Урок № 6. Вебинар.**

#### **Урок № 7. Групповая встреча.**

#### **Урок № 8. Запись вебинара.**

#### **Урок № 9. Задание.**

По итогам работы с материалами модуля планируем и проводим стратсессию и формируем стратегию.

Для этого нужно:

1. Подготовить стратсессию, а именно выбрать тип сессии, поставить цель и сформулировать ключевой вопрос, выбрать состав участников, место и время, анонсировать сессию команде, подготовить программу и презентацию, пользуясь шаблонами метода, поставить задачи сотрудникам подготовить на основе аналитики доклады.
2. Провести стратсессию и подготовить отчет по ней.
3. Суммировать результаты стратсессии и ваших разработок в стратегический документ с ярким названием стратегии и анонсировать команде.

Алгоритм работы по модулю Стратегия:

1. Вместе с проектной командой распределить задачи по планированию, организации и проведению стратсессии.
2. Передать доступ к материалам участникам проектной команды, чтобы они могли использовать шаблоны и примеры документов для работы (ссылка на папку ниже).
3. Внести ключевые выводы в Рабочую презентацию к данному модулю.
4. Записать в рабочей презентации одну интервенцию этой недели.

#### **Урок № 10. Групповая встреча.**

#### **Урок № 11. Вебинар.**

**К модулю прикреплены дополнительные материалы.**

**Модуль 4. Оргструктура и управление для реализации стратегии. (8 часов, из них лекции - 6 часов, самостоятельная работа – 2 часа).**

#### **Урок № 1. Разработка организационной структуры компании.**

Для того, чтобы стратегия работала и была устойчивой, важно, чтобы в компании были выстроены бизнес-процессы, а внутри процессов были ключевые сотрудники и

результаты. В этом модуле мы соберем оргструктуру 2.0 с учетом вашей миссии и стратегических векторов.

Для этого рассмотрим типы оргструктур и алгоритм их составления, чек-лист необходимых и достаточных функций любой компании, а также соберем отдельный кадровый проект по сборке Оргструктуры 2.0 под вашу верхнеуровневую цель. Сформируйте Оргструктуру 2.0 и проект по ее сборке.

### **Урок № 2. Процессный подход в описании регламентов компании.**

После сборки оргструктуры опишем ключевые бизнес-процессы. В результате метода вы сможете составить или актуализировать необходимые регламенты основных бизнес-процессов. Составьте список регламентов и проект по их разработке. Обязательно зафиксируйте ваши выводы и инсайты по результатам метода в презентацию в задании недели в конце модуля.

### **Урок № 3. Разработка ключевых показателей эффективности.**

В результате метода обучающиеся узнают о ключевых показателях эффективности и их функциях, чтобы в дальнейшем разработать для своего бизнеса. Это дает возможность создать нормы и поставить планы для уже определенных ранее ключевых результатов, а также включить их в систему мотивации, при необходимости.

### **Урок № 4. Проектное управление.**

После описания оргструктуры и бизнес-процессов имеет смысл задаться вопросом, как этим всем управлять. В этом методе рассмотрим, как можно организовать работу над стратегическими проектами.

### **Урок № 5. Оптимизация процессов: автоматизация, цифровизация, ИИ.**

Завершением этого модуля будет выбор тех процессов, которые требуют оптимизации и автоматизации. В рамках этого метода рассмотрим процессы автоматизации и цифровизации, а также коснемся того, какие именно задачи можно решать уже сейчас с помощью искусственного интеллекта.

Этот метод скорее информационная база, а не схема для конкретного внедрения, так как настоящая автоматизация требует больше времени, чем у нас есть в программе.

### **Урок № 6. Групповая встреча.**

### **Урок № 7. Вебинар.**

### **Урок № 8. Задание.**

По итогам работы с материалами модуля собираем Оргструктуру 2.0, список регламентов, а также формируем паспорта проектов на найм, разработку КПЭ и недостающих регламентов.

Для этого нужно:

1. Сформировать Оргструктуру 1.0 в шаблоне.
2. Сформировать Оргструктуру 2.0 в шаблоне.
3. Составить список регламентов.
4. По необходимости составить паспорта проектов под возникшие в модуле задачи и проекты.

Ваш алгоритм работы по модулю Оргструктура и бизнес-процессы:

1. Вместе с проектной командой распределить задачи по описанию Оргструктур, списка регламентов и паспортов проектов.

2. Передать доступ к материалам участникам проектной команды, чтобы они могли использовать шаблоны и примеры документов для работы (ссылка на папку ниже).
3. Внести ключевые выводы в Рабочую презентацию к данному модулю.
4. Записать в рабочей презентации одну интервенцию этой недели.

**К модулю прикреплены дополнительные материалы.**

**Модуль 5. Маркетинг и продажи. (8 часов, из них лекции - 6 часов, самостоятельная работа – 2 часа).**

**Урок № 1. Карта пути клиента.**

В результате этого модуля обучающиеся смогут понять, как их продукт или услугу сделать видимой вашим клиентам, доступной для приобретения, разберемся с тем, что такое карта пути клиента, воронка продаж и продуктовая линейка.

И для начала предлагается рассмотреть путь клиента и сформировать его, начиная с формирования потребности и завершая полной приверженностью компании к инструментам маркетинга, которые помогают на том или ином этапе продвижения.

В результате обучающиеся сформируют карту пути своего клиента.

**Урок № 2. Воронки продаж.**

В результате этого модуля обучающиеся смогут разработать воронку продаж.

**Урок № 3. Продуктовая линейка.**

В результате этого метода вы сможете продумать линейку или матрицу продуктов для своей целевой аудитории.

**Урок № 4. Каналы продаж.**

В результате этого модуля обучающиеся смогут проанализировать каналы продаж своего бизнеса и создать новые каналы. Для этого будет предложено изучить, какая типизация каналов продаж существует и как провести аудит.

**Урок № 5. Групповая встреча.**

**Урок № 6. Вебинар.**

**Урок № 7. Задание.**

По итогам работы с материалами модуля собираем карту пути клиента, одну воронку продаж, продуктовую линейку, а также делаем аудит каналов продаж.

Для этого нужно по подробной инструкции внутри шаблона:

1. Сформировать карту пути клиента и описать выводы.
2. Сформировать воронку продаж и описать выводы.
3. Сформировать продуктовую линейку и описать выводы.
4. Проанализировать каналы продаж и описать выводы.
5. По результатам выводов дополнить или сформировать, если это необходимо, паспорта проектов под возникшие в модуле задачи и проекты.

Алгоритм работы по модулю Маркетинг и продажи:

1. Вместе с проектной командой распределить задачи по описанию пути клиента, воронок, продуктовой линейки и анализу каналов продаж и заполнению паспортов проектов.
2. Передать доступ к материалам участникам проектной команды, чтобы они могли использовать шаблоны и примеры документов для работы (ссылка на шаблон ниже).

3. Внести ключевые выводы в Рабочую презентацию к данному модулю.

4. Записать в рабочей презентации одну интервенцию этой недели.

**К модулю прикреплены дополнительные материалы.**

**Модуль 6. Команда и коммуникации. (10 часов, из них лекции - 8 часов, самостоятельная работа – 2 часа).**

В результате этого модуля обучающиеся смогут разобраться, как собрать сильную команду, как мотивировать и развивать команду, как выстроить теплую корпоративную культуру и сильный HR-бренд.

Этот модуль построен на основе обучения на длительной программе Директор по счастью (СНО, Chief Happiness Officer) Филиппа Гузенюка и внедрения результатов этой программы в практику клиентов.

Здесь не будет форм, вопросников, анкет, формул и прочей структуры, к которой обучающиеся привыкли в предыдущих модулях. Модуль включает в себя мягкие глубокие инструменты для управления командой. И из любого метода можно брать интервенции хоть каждую неделю и внедрять в командную работу. В результате этого модуля обучающиеся соберут паспорт HR-проекта по работе с командой. Слайды презентаций в этом модуле можно использовать как инструкции к практикам.

**Урок № 1. Как набрать сильную команду для роста.**

**Урок № 2. Как мотивировать и развивать команду.**

В этом методе разберемся с тем, как мотивировать и развивать команду и как делать команду устойчивой.

**Урок № 3. Внутренняя коммуникация в команде.**

В результате этого метода обучающиеся проанализируют коммуникации в команде и, возможно, возьмут новые приемы для улучшения климата в компании.

Для этого будут рассмотрены приемы командообразования, синхронизации команды с миссией и целями компании, методы для активного слушания.

**Урок № 4. Регулярные правила и командные практики.**

В этом методе рассмотрим принципы проведения встреч и правила ежедневной коммуникации, а также корпоративные ритуалы и мемы. Продолжая погружаться в фасилитационные и коучинговые механики, у обучающихся будет несколько рабочих инструментов для рутинных задач.

**Урок № 5. Конфликты и правила обратной связи.**

Завершать этот модуль будем темой конфликтов, как быть, когда искрит и как предусмотреть искры, чтобы не пришлось тушить. Как ни странно, помогает это предусмотреть тоже внутренняя коммуникация и ритуалы. И в результате этого метода обучающиеся выберут практики для разрешения конфликтов и приемы подачи обратной связи для улучшения климата в компании.

**Урок № 6. Групповая встреча.**

**Урок № 7. Вебинар.**

**Урок № 8. Задание.**

По итогам работы с материалами модуля собираем паспорт проекта по формированию HR-бренда, внедрению инструментов подбора, найма, адаптации сотрудников, а также фасилитационных и коучинговых техник при работе с командой.

Для этого нужно сформировать паспорт HR-проекта из долгосрочных задач и проектов, внести его в реестр проектов, назначить ответственного. А об эффекте быстрых практик и техник можно написать выводы в Рабочей презентации.

Алгоритм работы по модулю Команда и коммуникации:

1. Вместе с проектной командой распределить задачи по составлению паспорта HR-проекта.
2. Внести ключевые выводы в Рабочую презентацию к данному модулю.
3. Записать в рабочей презентации одну или несколько интервенций этой недели.

**К модулю прикреплены дополнительные материалы.**

**Модуль 7. Определение Радикального Парето. (8 часов, из них лекции - 6 часов, самостоятельная работа – 2 часа).**

**Урок № 1. Определение “радикального Парето” для себя и своего бизнеса.**

В результате этого модуля обучающиеся соберут все, что изучили воедино, а также отберут наиболее влиятельные методы и инструменты, которые согласованы с их целью на программу и верхнеуровневой целью их бизнеса.

Для этого рассмотрим Закон Парето и Принцип Радикального Парето и как именно с их помощью можно приоритезировать список задач и проектов, которые накопились за это время.

**Урок № 2. Ключевые точки контроля и управления для собственника.**

В результате метода обучающиеся выберут способы контроля и управления проектами и задачами в условиях перегруза и многозадачности. Для этого рассмотрим методы приоритезации и делегирования для управления и контроля важного и ключевого.

**Урок № 3. Групповая встреча.**

**Урок № 4. Вебинар.**

**Урок № 5. Задание.**

По итогам работы с материалами модуля заполняем чек-лист Радикального Парето и приоритезируем задачи.

Для выделения своего Радикального Парето можно:

1. Зафиксировать цель на программу и верхнеуровневую цель бизнеса.
2. Дописать в модули свои проекты и интервенции.
3. Выбрать по Принципу Парето наиболее важные 1-2 модуля, которые больше всего влияют на цель программы и вашу верхнеуровневую цель бизнеса.
4. Затем в выделенных модулях отметить те самые 20% проектов или интервенций по Принципу Радикального Парето, которые могут быть рычагом вашего роста.

Кстати, в каких-то задачах Радикальное Парето может быть не вся задача или проект, а степень выполнения. Также вы можете из проектов выбрать конкретные инструменты и только их взять по Радикальному Парето, для этого выпишите их в свободные строчки модуля.

Добавляйте дополнительно строчки, если это требуется.

5. Определить лидеров/владельцев задач и проектов и сроки выполнения. Все Радикальные Парето закрепить за собой, остальное - делегировать исполнителям проектов и зафиксировать дедлайны.

6. Об эффекте приоритизации можно написать выводы в Рабочей презентации.

Алгоритм работы по модулю Принцип Радикального Парето:

1. Заполнить чек-лист и делегировать задачи и проекты ответственным.
2. Внести ключевые выводы в Рабочую презентацию к данному модулю.
3. Записать в рабочей презентации одну или несколько интервенций этой недели.

**К модулю прикреплены дополнительные материалы.**

**Модуль 8. Внедрение. (8 часов, из них лекции - 6 часов, самостоятельная работа – 2 часа).**

**Урок № 1. Составление дорожной карты проекта.**

В результате этого модуля обучающиеся смогут составить дорожную карту конкретного проекта, а также для каждого проекта выстроить трекинг с помощью технологии Scrum и синхронизацию через встречи. Для этого рассмотрим что такое дорожная карта проекта, для чего она пригодится и как ее составить.

**Урок № 2. Технология управления ходом проекта SCRUM.**

В результате метода разберемся, как управлять ходом реализации проекта и выстроить визуализацию внедрения для себя и команды в технологии SCRUM.

Это подход, который помогает сделать процесс реализации задач более адаптивным, а команду - более устойчивой.

Для этого рассмотрим технологию SCRUM и элементы, которые любая команда может взять оттуда полезного для своего развития.

**Урок № 3. Проведение эффективных встреч в компании.**

Завершать этот модуль будем темой эффективных встреч. И разберемся с типами встреч и их функциями в управлении проектами и реализации стратегии в целом. В результате метода обучающиеся структурируют свои созвоны и встречи, чтобы они стали более эффективными и результативными.

Для этого рассмотрим типы созвонов и встреч, структуры и технологии для повышения вовлеченности участников, а также уделим внимание тому, как можно улучшать процессы.

**Урок № 4. Групповая встреча.**

**Урок № 5. Вебинар.**

**Урок № 6. Задание.**

**По итогам работы с материалами модуля заполняем:**

1. Дорожную карту по одному из приоритетных проектов либо в предложенном шаблоне диаграммы Ганта или в любом своем инструменте.
2. Дорожную карту стратегии, куда собираем реестр стратегических проектов, интервенции и задачи по модулям и задачи по Радикальному Парето Это дорожная карта реализации стратегии.
3. Об эффекте составления дорожной карты, структуризации встреч и внедрения инструментов Scrum можно написать выводы в Рабочей презентации.

Алгоритм работы по модулю Внедрение:

1. Заполнить дорожную карту на один проект.
2. Внести ключевые выводы в Рабочую презентацию к данному модулю.



3. Записать в рабочей презентации одну или несколько интервенций этой недели.

**К модулю прикреплены дополнительные материалы.**

**Модуль 9. Презентация итогов. (4 часа, из них лекции - 0 часов, самостоятельная работа – 4 часа).**

**Урок № 1. Завершать программу будем подведением итогов.**

Для регистрации изменения состояния в результате прохождения программы, обучающимся задаются те же вопросы, которые были в самом начале про дела в их компании.

Необходимо заполнить трек-анкету, обратить внимание, что изменилось относительно начала, как трансформировалась цель на программу. Эта анкета поможет собрать рабочую презентацию и соберет общую картину по вашему состоянию и состоянию вашего бизнеса.

**Урок № 2. Подготовка к презентации итогов и активация стратегии.**

Активация стратегии проходит очно в Барнауле.

Для представления и активации стратегии важно подготовить:

1. Рабочую презентацию, которая включит в себя - фактуру вашей деятельности и бизнеса и цель на программу - результаты интервенций за обучение и выводы по модулям - твердые результаты и благодарности.

2. Стратегический документ, в него входит:

- сам стратегический документ (из модуля 3. Стратегия);

- реестр стратегических проектов (дорожная карта стратегии с креативным названием стратегии из модуля 8. Внедрение);

- дорожная карта одного из проектов (из модуля 8. Внедрение).

Тайминг выступления:

1) презентация по итогам программы с интервенциями и выводами - 5-7 мин;

2) презентация стратегии (стратегического документа и проектов 10-15 мин). Не более 20 минут на участника в общей совокупности.

**Поддерживающие встречи (4 часа, из них лекции - 4 часа, самостоятельная работа – 0 часов).**

Проводятся два раза с периодичностью один раз в месяц после завершения программы. Дата и время указывается на образовательной платформе.

## 5. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

### Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Дополнительная программа реализовывается полностью с применением дистанционных образовательных технологий (далее – ДОТ), электронного обучения.

Электронный курс «Метод системного роста» проводится на онлайн платформе GetCourse.

Под электронным обучением понимается организация образовательной деятельности с применением содержащейся в базах данных и используемой при реализации образовательной программы информации и обеспечивающих ее обработку информационных технологий, технических средств, а также информационно-телекоммуникационных сетей, обеспечивающих передачу по линиям связи указанной информации, взаимодействие обучающихся и педагогических работников.

Под дистанционными образовательными технологиями понимаются образовательные технологии, реализуемые в основном с применением информационно-телекоммуникационных сетей при опосредованном (на расстоянии) взаимодействии обучающихся и педагогических работников.

При реализации образовательной программы с применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий в организации созданы условия для функционирования электронной информационно-образовательной среды, включающей в себя электронные информационные ресурсы, электронные образовательные ресурсы, совокупность информационных технологий, телекоммуникационных технологий, соответствующих технологических средств и обеспечивающей освоение обучающимися образовательных программ в полном объеме независимо от места нахождения обучающихся.

Для эффективного внедрения дистанционных образовательных технологий и использования электронных образовательных ресурсов имеется качественный доступ педагогических работников к информационно-телекоммуникационной сети Интернет (далее - сеть Интернет) с использованием установленных программно-технических средств для педагогических работников на скорости не ниже 512 Кбит/с; обеспечен порт доступа в сеть Интернет со скоростью не ниже 10 Мбит/с и возможностью установления не менее 20 одновременных сессий по 512 Кбит/с.

Услуга подключения к сети Интернет предоставляется в режиме 24 часа в сутки 7 дней в неделю без учета объемов потребляемого трафика.

Для использования дистанционных образовательных технологий каждому педагогическому работнику предоставляется свободный доступ к средствам информационных и коммуникационных технологий.

Рабочее место педагогического работника оборудовано персональным компьютером и компьютерной периферией (веб-камерой, микрофоном, аудиокolonками и(или) наушниками). Также используются принтер, сканер (или многофункциональное устройство).

**Все указанные условия обеспечиваются непосредственно исполнителем образовательных услуг и (или) педагогическими работниками самостоятельно, поскольку они работают дистанционно (удаленно).**

В состав программно-аппаратных комплексов включено (установлено) программное обеспечение, необходимое для осуществления учебного процесса:

- общего назначения (операционная система (операционные системы), офисные приложения, средства обеспечения информационной безопасности, архиваторы, графический, видео- и аудио-редакторы);

- учебного назначения (интерактивные среды и другие).

Формирование информационной среды осуществляется с помощью программной системы дистанционного обучения.

С помощью системы дистанционного обучения (далее - СДО):

- разработчики образовательных программ: авторы, веб-дизайнер, программист, художник, методисты, совместно разрабатывают и размещают содержательный контент;

- педагогический работник планирует свою педагогическую деятельность: выбирает из имеющихся или создает нужные для обучающихся ресурсы и задания;

- администрация организации, методические службы, педагогические работники, обучающиеся обеспечиваются доступом к полной и достоверной информации о ходе учебного процесса, промежуточных и итоговых результатах благодаря автоматическому фиксации указанных позиций в информационной среде;

- обучающиеся выполняют задания, предусмотренные образовательной программой, при необходимости имеют возможность обратиться к педагогическим работникам за помощью;

- все результаты обучения сохраняются в информационной среде, на их основании формируются портфолио обучающихся и педагогических работников.

Необходимый перечень материально-технического обеспечения для реализации дополнительной программы включает в себя: Учебно-наглядные пособия, компьютер с соответствующим программным обеспечением и выходом в интернет непосредственно у исполнителя.

### **Кадровые условия реализации программы**

Образовательный процесс по образовательной программе обеспечивает исполнитель и педагогические работники, соответствующие требованиям в сфере образования, Приказу Министерства труда и социальной защиты РФ от 22 сентября 2021 г. № 652н «Об утверждении профессионального стандарта «Педагог дополнительного образования детей и взрослых».

Преподаватели должны иметь - Высшее образование или среднее профессиональное образование в рамках укрупненных групп направлений подготовки высшего образования и специальностей среднего профессионального образования «Образование и педагогические науки» или Высшее образование либо среднее профессиональное образование в рамках иного направления подготовки высшего образования и специальностей среднего профессионального образования при условии его соответствия дополнительным общеразвивающим программам, дополнительным предпрофессиональным программам, реализуемым организацией, осуществляющей образовательную деятельность, и получение при необходимости после трудоустройства дополнительного профессионального образования по направлению подготовки «Образование и педагогические науки».

Особые условия допуска к работе - Отсутствие ограничений на занятие педагогической деятельностью, установленных законодательством Российской Федерации.

## Учебно-методические материалы, обеспечивающие реализацию программы

### Основная литература:

Автономов, В.С. (ред.). (2019). Экономика всего. Альманах. Москва: Институт экономической политики имени Е. Т. Гайдара.

Адизес, И. Идеальный руководитель. Почему им нельзя стать и что из этого следует. — М.: Альпина Паблишер, 2017. — 264 с.

Аллен, Д. (2001). Как привести дела в порядок: искусство продуктивности без стресса. Москва: Манн, Иванов и Фербер.

Бенедикт, Т., Кирхмер, М., Шарсиг, М., Франц, П., Саксена, Р., Моррис, Д., Хилти, Дж. (под ред. Белайчука, А. А.). (2022). Свод знаний по управлению бизнес-процессами: BPM СВОК 4.0. Москва: Альпина Паблишер. ISBN 978-5-9614-7207-3.

Бехтерев, С. В., Бехтерева, В. В. (2019). Спиральная динамика для бизнеса. Как создать сильную и быструю компанию. Москва: Издательство «Эксмо».

Вилкинсон, Майкл. Секреты фасилитации. SMART-руководство по работе с группами. — Москва: Альпина Паблишер, 2022. — 520 с. — ISBN 978-5-9614-6586-0.

Восхождение по спирали: теория и практика реформирования организаций / Марк Розин. — Москва : Альпина Паблишер, 2024. — 472 с. — ISBN 978-5-9614-8016-0.

Вумек, Дж. П., Джонс, Д. Т. (2003). Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. Москва: Альпина Бизнес Букс.

Гении и аутсайдеры. Почему одним всё, а другим ничего? Гладуэлл М. — Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2019. — 239 с.

ДеМарко, Т. Человеческий фактор. Успешные проекты и команды / Т. Демарко, Т. Листер; пер. с англ. М. Зислиса и С. С. Маккавеева. — 3-е изд. — Санкт-Петербург: Символ; Москва: Символ, 2014. — 279 с.: ил., табл.; 22 см. — (Профессионально). — ISBN 978-5-93286-217-9.

Джим Коллинз. От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет... / Пер. с англ. Павла Павловского; под ред. Василия Дерманова. — 15-е изд. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 384 с. — ISBN 978-5-00057-057-9.

Джонсон, Барри. Управление полярностями. Как решать нерешаемые проблемы. — Москва: МИФ, 2018. — 256 с. — ISBN 978-5-00117-262-8.

Дэниел Пинк, «Драйв: Что на самом деле нас мотивирует». — Альпина Паблишер, 2013.

Имаи, М. (2020). Кайдзен: ключ к успеху японских компаний. Москва: Альпина Паблишер.

Калбах, Д. Путь клиента. Создаём ценность продуктов и услуг через карты путей, блупринты и другие инструменты визуализации / Д. Калбах. — Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2021. — 432 с. — ISBN 978-5-00169-934-7.

Каналы продаж, Игорь Манн, 2021.

Канеман, Д. (2011). Думай медленно... Решай быстро. Москва: АСТ.

Каплан, Р., Нортон, Д. (2003). Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 304 с. ISBN 5-901028-55-4.

Кармин Галло, «Презентации в стиле TED. 9 приёмов лучших в мире выступлений», Альпина Диджитал, 2014.

- Келлер, Г. (2024). Начни с главного! 1 удивительно простой закон феноменального успеха. Москва: Эксмо.
- Кен Уилбер. Главное внимание — главным вещам. Жить, любить, учиться и оставить наследие. — М.: София, 2007. — 416 с.
- Кехо, Джон. Подсознание может всё / Джон Кехо; перевод с английского А. Ригина. — Минск: Попурри, 2019. — 176 с.
- Ким Чан, Рене Моборн. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. — 336 с. — ISBN 978-5-00100-258-1.
- Котлер, Ф., Бергер, Р., Бикхофф, Н. (2016). Стратегический менеджмент по Котлеру: Лучшие приёмы и методы. Москва: Альпина Паблишер, 978-5-9614-5582-3.
- Кох, Р. Принцип 80/20 / Р. Кох. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 174 с. — ISBN 978-5-9614-6854-0.
- Кравцов, Александр. Следующий уровень. Книга для тех, кто достиг своего потолка. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2023.
- Кэмп, Дж. (2018). Сначала скажите «нет». Секреты профессиональных переговорщиков. Москва: Альпина Паблишер.
- Лайкер, Дж. (2008). Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира. Москва: Альпина Паблишер.
- Лалу, Ф. (2016). Открывая организации будущего. М.: Манн, Иванов и Фербер.
- Ленсиони, П. (2024). Пять пороков команды: практика преодоления. Программа для лидеров, менеджеров и модераторов. Москва: Манн, Иванов и Фербер. ISBN: 978-5-00214-111-1.
- Логан, Д., Кинг, Дж., Фишер-Райт, Х. (2010). Лидер и племя. Пять уровней корпоративной культуры. Москва: Манн, Иванов и Фербер.
- Лоэр, Дж., Шварц, Т. (2010). Жизнь на полной мощности. Управление энергией — ключ к высокой эффективности, здоровью и счастью. Москва: Манн, Иванов и Фербер.
- Маккеон, Грег. Эссенциализм. Путь к простоте. 2-е изд. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2016. 245 с. ISBN 978-5-00057-983-1.
- Мьюир, Элис. Уверенность в себе. Книга для работы над собой / Элис Мьюир. — Москва : МИФ, 2015. — 208 с. — ISBN 978-5-00057-448-5.
- Питерсон, Джей Джей; Миллер, Дональд Эяль, Нир. Hooked. На крючке. Как создавать продукты, формирующие привычки / Н. Эяль, Р. Хувер. — Электрон. текст. дан. (1.9 MB)col. — Б. м.: б. и., печ. 20170503232857.0 (ООО «ЛитРес»). — 289378 зн.: ил.; 1966197 байт. — ISBN 9785001005544: 449 p. — Текст: непосредственный.
- Питерс, Том. Принципы. Жизнь и работа. — М.: Альпина Паблишер, 2018. — 256 с. — ISBN 978-5-9614-6924-9.
- Питерсон, Джей Джей; Миллер, Дональд. Воронки продаж по методу StoryBrand: Пошаговое руководство. Москва: Альпина Паблишер, 2024.
- Расмуссон, Дж. (2010). Гибкое управление IT-проектами. Руководство для настоящих самураев. Москва: Питер.
- Реализация стратегии на практике / Шетил Сандермоен. — Москва: Альпина Паблишер, 2019. — 264 с.

Репин, В. В., Елиферов, В. Г. (2005). Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов (3-е изд., испр.). Москва: Стандарты и качество. ISBN 5-94938-035-5.

Рой, Ник. Искренний сервис. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. 240 с. ISBN 978-5-00117-094-9.

Розенберг, Маршалл. Ненасильственное общение. Язык жизни / М. Розенберг. — Электрон. текст. дан. (0.7 MB) col. — Б. м.: б. и., печ. 2020.11.18.48.09. — 406524 зн.: ил.; 703612 байт. — ISBN 978-5-906897-27-5: 349 р. — Текст: непосредственный.

Роуч, Майкл. Кармический менеджмент: эффект бумеранга в бизнесе и в жизни. Москва: АСТ, 2018. 251 с. ISBN 978-5-17-109183-5.

Софер, О. (2021). Говори, что думаешь. Осознанный подход к ненасильственному общению. Москва: Ганга. ISBN 978-5-907432-05-5.

Талеб, Н. Н. (2018). Рискую собственной шкурой. Скрытая асимметрия повседневной жизни. Москва: КоЛибри.

Уроки лидерства. Чему меня научили жизнь и 27 лет в «Манчестер Юнайтед», Алекс Фергюсон, Майкл Мориц. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2013.

Форд, Г. (2018). Цель: процесс непрерывного совершенствования. Москва: Альпина Паблишер.

Харари, Юваль Ной. Homo Deus. Краткая история будущего. Москва: Синдбад, 2018. 496 с. ISBN 978-5-906837-30-3.

Харфорд, Т. (2019). Хаос. Как беспорядок меняет нашу жизнь к лучшему. Москва: Манн, Иванов и Фербер.

Шапиро, Дэниел. На эмоциях: как улаживать самые болезненные конфликты в семье и на работе / Дэниел Шапиро; перевод с английского Ксении Татарниковой. — Москва: Альпина Паблишер, 2019. — 584 с. — ISBN 978-5-9614-6854-0.

Шейн, Э. Ух ты! Сервис. Как технологии помогают завоевать клиентов и увеличить прибыль. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. 336 с. ISBN 978-5-00117-094-9.

Щепин, Е. ВкусВилл: как совершить революцию в ритейле, делая всё не так. — М.: Альпина Паблишер, 2023.

Элрод, Хэл. Магия утра: как первый час дня определяет ваш успех / Хэл Элрод; перевод с английского Оксаны Медведь. — 4-е изд. — Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2018. — 234, [1] с.; 22 см.; ISBN 978-5-00117-181-2: 7000 экз.

Эртел, К., Соломон, Л. К. (2024). Стратегическая сессия: как обеспечить появление прорывных идей и нестандартное решение проблем. Москва: Альпина Паблишер. ISBN 978-5-9614-5047-7.

#### **Фильмы:**

1. Феррари (2023);
2. Кто убил BlackBerry (2023).

#### **Дополнительные материалы:**

Шаблоны дневников осознанности.

Чек-лист “Дыхание и медитации”.

Бланк к упражнению “Хронометраж”.

Инструкция по проведению распаковки.

Таблица “Внешний анализ” и инструкция для работы.

Таблица “Внутренний анализ” и инструкция для работы.

Ссылки на выступления TED.

Миссия и ценности Oil Energy.

Пример программы стратегической сессии.

Пример-шаблон презентации для стратсессии.

Шаблон паспорта проекта.

Шаблон-пример презентации отчета стратсессии;

Пример сайта со стратегией: Стратегия развития сети клиник;

Музыкальный альбом “Операционка” Нескучный бенд (песни про менеджмент);

Система мотивации руководителей;

Цели и СПП;

Портрет ЦА;

Отчет исследования "Индекс здоровья талантов 2023";

Телеграм-бот "Индекс счастья в деятельности";

Метод 6 вопросов;

Маршалл Голдсмит "Триггеры. Как запустить позитивные изменения в жизни";

Отто Шармер "Теория U. Лидерство из будущего";

ToP Метод сфокусированной беседы (ОРИП);

Чек-лист Радикального Парето;

Шаблон дорожной карты проекта (Гант);

Шаблон дорожной карты стратегии;

Шаблон стратегического документа.

**Примечание:** Указанные дополнительные материалы размещены на обучающей платформе Getcourse.

## 6. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ

Оценка качества освоения дополнительной общеразвивающей программы проводится в отношении соответствия результатов освоения дополнительной программы заявленным целям и планируемым результатам обучения.

Оценки качества разработки и реализации дополнительных программ осуществляется посредством: текущего, промежуточного и итогового контроля.

### **Текущий контроль**

Текущий контроль успеваемости проводится с целью получения оперативной информации о качестве усвоения обучающимися учебного материала, управления учебным процессом и совершенствования методики проведения занятий.

Форма текущего контроля - педагогическое наблюдение, устный опрос на занятии.

### **Промежуточный контроль**

Промежуточный контроль обучающихся предназначен для определения степени достижения учебных целей при изучении тем программы в целом. Форма промежуточного контроля – педагогическое наблюдение, опрос. Критерии оценивания промежуточного контроля: правильность ответа по содержанию занятия (учитывается количество и характер ошибок при ответе); полнота и глубина ответа (учитывается количество усвоенных фактов, понятий и т.п.); сознательность ответа (учитывается понимание излагаемого материала); логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией).

### **Итоговый контроль**

Проводится с целью определения степени достижения результатов обучения, закрепления знаний, умений и навыков по образовательной программе; получения сведений для совершенствования педагогом образовательной программы и методики обучения.

В конце программы итоговый контроль проводится в форме презентации итогов и активации стратегии.

Для представления и активации стратегии важно подготовить:

1. Рабочую презентацию, которая включит в себя - фактуру деятельности и бизнеса и цель на программу - результаты интервенций за обучение и выводы по модулям - твердые результаты и благодарности Рабочие презентации уже есть в ваших папках, если вы ее еще не готовили, то мы напоминаем все шаблоны.
2. Стратегический документ, в него входит: - сам стратегический документ (из модуля 3. Стратегия) - реестр стратегических проектов (дорожная карта стратегии с креативным названием стратегии из модуля 8. Внедрение) - дорожная карта одного из проектов (из модуля 8. Внедрение).

Тайминг выступления: 1) презентация по итогам программы с интервенциями и выводами - 5-7 мин 2) презентация стратегии (стратегического документа и проектов 10-15 мин).

Не более 20 минут на участника в общей совокупности. Для активации стратегии важно придумать креативное название стратегии и сообщить его нам, а также подготовить ее креативное представление. Это может быть презентация, сайт, баннер или что-то другое, что передает энергию и силу компании и команды.



## 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Учебное занятие строится следующим образом: его начало посвящено рассмотрению теоретического материала.

В ходе рассказа, просмотра презентационного материала, лекции или беседы педагога, обучающиеся получают теоретические знания, которые затем должны реализовать в практических заданиях - упражнениях и творческих проектах.

Практические задания выполняются индивидуально каждым обучающимся.

Во время выполнения обучающимися практических заданий педагог имеет возможность не только работать с каждым из них поочередно, координировать их деятельность, но и организовать индивидуальный контроль обучающихся, выявляя уровень самостоятельности, отмечая успехи. В конце занятия подводятся итоги, обсуждается выполненная работа. Самостоятельную работу обучающихся можно организовать парами, мини группами.

В ходе образовательного процесса в целях эффективности организации учебно-творческой деятельности обучающихся, педагогом могут быть использованы: следующие приемы и методы:

- объяснительно – иллюстративный, он способствует правильной организации восприятия и первичного осмысления обучающимися новой информации с помощью рассказа, демонстрации наглядного материала и технических средств;
- репродуктивный метод, он направлен на формирование умений и навыков посредством выполнения практических упражнений, проведения беседы, повторения пройденного и т.п.;
- метод проблемного обучения помогает педагогу организовать активную самостоятельную деятельность обучающихся с целью творческого овладения ими профессиональными знаниями, умениями, навыками;
- метод проекта, он способствует индивидуализации учебного процесса, развитию самостоятельности обучающихся, правильному планированию их учебной деятельности и исследовательской работы, продуктивному завершению работы;
- эвристические методы в сочетании с объяснительно-иллюстративными и репродуктивными методами.

Изучение теории предполагает такие формы проведения занятия, как:

- устное объяснение нового материала с записью ключевых моментов - в учебной тетради в начале занятия;
- демонстрация выполнения работы по теме занятия со всеми подробностями и пояснениями с помощью видео-уроков или дополнительных материалов.