



## Management Deep Dive

### Углубленная программа для IT-менеджеров

Данная программа является органичным продолжением программы [PM-Essentials](#). Содержит в себе управление бюджетом, финансами и маржинальностью проекта, типы контрактов, лидерство, публичные выступления, переговоры. Маркер данного курса "Проект, заказчик и компания".

Программа рассчитана на руководителей среднего звена для ускорения их карьерного роста и показателей личной управленческой эффективности. Результатом обучения является расширение картины реального менеджмента, новые навыки и мировоззрение управленца.

Области знаний в программе:

- навыки Financial Management
- навыки Management Soft Skills
- навыки Management Hard Skills

HS – Hard Skills

SS – Soft Skills

1	БОЛЕЕ 48	4	БОЛЕЕ 45
месяц	учебных часов	модуля	изучаемых тем

#### **Module 01: Management-101, Leadership Models, Financial Management**

- SS: Менеджмент, лидерство, управление и руководство
- SS: Effective и Efficient управление
- SS: Власть и влияние
- SS: Полномочия, ответственность, RACI матрица
- SS: Лидерство
- SS: Ситуационное лидерство
- SS: Доверие и прозрачность
- HS: Типы контрактов (FP, T&M, ...), затраты, P&L, финансы
- HS: Балансировка ресурсов (ramp up, ramp down)
- HS: Прибыльность и маржинальность проекта
- HS: Change Requests as new reality
- SS: Страх изменений и айсберг изменений
- HS: Подводные камни управления рисками (хватит ли бюджета на риски)
- SS: Я-не-знаю-вопросы, Этика веры

#### **Module 02: Time Management, Personal Typology (DISC, Adizes), Motivation**

- SS: Тайм-менеджмент
- SS: Кайросное и хроносное планирование
- SS: Планирование дня, недели, месяца, года и дальше
- SS: Тактический и стратегический подходы
- SS: Самоконтроль и работа в потоке
- SS: Методы увеличения персональной эффективности
- SS: Метапрограммы
- SS: Типология личности по DISC
- SS: Типология личности по Адизесу
- SS: Мотивация, демотивация и профвыгорание (burnout)
- HS: KPI и их связь с мотивацией



### **Module 03: Convincing the Customer and Presenting Your Proposals to Customer / Board of Directors**

- SS: Первое впечатление
- SS: Завоевание доверия
- SS: Убеждение
- SS: Три важных когнитивных искажения
- SS: Работа со сложным заказчиком
- HS: Алгоритм создания выступления
- SS: Проведение презентаций, выступлений
- SS: Elevator speech для руководителя
- HS: Лучшие лайфхаки для выступлений

### **Module 04: Mentoring, Interviews, Conflicts and Negotiation practice**

- SS: Наставничество, менторинг
- SS: Оценка производительности сотрудников (appraisals)
- SS: Проведение собеседований
- SS: Принципы конструктива
- SS: Разрешение проблем и конфликтов
- SS: Тлеющие конфликты
- SS: Подводные камни модели Такмана
- SS: Работа с изменениями на уровне команды
- SS: Практика переговоров
- SS: Структура переговорного процесса
- SS: 4 слагаемых успешных переговоров
- SS: Сила в переговорах
- SS: Манипуляции. Использование и противостояние им

### **EXAM: Graduation Exam**

Также Вам могут быть интересны наши [другие программы](#).  
Спасибо!

