



## Senior Management Program

### Для зрелого управления

Навыки и знания, полученные в рамках обучения, являются достаточными для управления людьми и проектами/подразделениями/компаниями.

Рекомендуется тем, кто уже имеет опыт управления, а также владеет всеми знаниями и навыками из «[Big IT Project Management Program](#)». Результатом обучения является готовая карта движения к новым горизонтам, а также новое мировоззрение управленца.

Маркер данного курса “моя компания и мои клиенты”.

#### **Module 01: Senior Management, Financial Management, Risk Management**

- Effective и Efficient Management
- Власть и влияние
- Полномочия, ответственность, RACI-матрица
- Типы контрактов и бизнес-модели (FP, T&M, Dedicated Team ...)
- Выбор проектов на базе Revenue и Gross Profit Margin
- Расчет маржинальности проекта/бизнеса, P&L
- EBIT и Net Income
- Анализ проектов/активностей. BCG-матрица
- Подводные камни управления рисками (бюджет на риски)
- Я-не-знаю-вопросы, Этика веры

#### **Module 02: Strategic Management, Changes, Mission, Vision and Values**

- Стратегия развития для проекта/подразделения/компании
- Что вы на самом деле продаете клиентам? А что покупают? Почему?
- Уровень вашего бизнеса по Гарвардской 5-бальной шкале
- Реверсное планирование: год-полгода-квартал-месяц
- Самоконтроль и работа в потоке
- Change Requests as new reality
- Построение системы положительных изменений
- Работа с командой для принятия ими изменений
- Mission, Vision and Values
- Корпоративная культура. Правда и мифы
- Cultural differences: культуры по Льюису
- Формирование вдохновляющей картины будущего

#### **Module 03: Personal Typology, Team Pitfalls, Meetings**

- Типология личности по DISC
- Типология личности по Адизесу
- Построение состава команды, с учетом типов личности
- Кому и что делегировать
- Связь типологии Адизеса и подразделений компании
- Построение стабильной структуры внутри компании/подразделения
- Подводные камни командообразования
- Когда команда не нужна или даже вредна
- Совещания и Алгоритм эффективных совещаний

#### **Module 04: Spiral Dynamics, Business and Management Audit**

- Спиральная динамика как детектор зрелости
- Критерии выбора "своего" заказчика



- Формирование портрета идеального клиента
- Расширение работы с заказчиком: новые зоны бизнеса
- Оценка бизнес-перспективности проекта
- Управленческий аудит проектов (имеющихся и новых)
- Жизненный цикл подразделения/компании
- Подводные камни: почему M&A или даже простой project onboarding не взлетает

#### **Module 05: Client Management and Proposal Presentation**

- Pre-sale идей Клиенту/Совету директоров
- Создание продающего письма клиенту
- Первое впечатление и построение доверия с клиентом
- Работа со сложным заказчиком
- Работа с возражениями
- Универсальный алгоритм убеждения
- Приемы убеждения, психология и биология. Эволюция убеждения
- Три важных когнитивные искажения мозга для убеждения
- Структура выступления для Совета директоров/Клиента
- Семь правил успешной и краткой презентации (pitch). Lifehacks
- Отработка навыков, запись на камеру и разбор выступления

#### **Module 06: Feedback, Appraisal, Employee Interview**

- Наставничество, менторство и коучинг
- Эффективная обратная связь
- Оценка производительности подчиненных (performance appraisals)
- Составление профиля идеального сотрудника. Цели и ценности сотрудника
- Стоимость ошибки, если найдем не того
- Как правильно собеседовать
- Практика собеседований

#### **Module 07: Motivation, Demotivation, Burnout**

- Метапрограммы
- Демотивация и как с этим бороться
- Профвыгорание (burnout)
- Теории мотивации. Почему и когда мотивация не работает
- Мотивационный порог
- KPI и их связь с мотивацией. Когда и какие KPI вредят работе
- Мотивация в распределенных командах
- Создание системы мотивации для сотрудников

#### **Module 08: Conflict Management and Negotiation**

- Разрушающие и тлеющие конфликты
- Обнаружение уровня конфликта
- Семь уровней конфликта (Адизес)
- Алгоритм решения любых проблем и конфликтов
- Гарвардский и позиционный подходы
- Структура переговорного процесса
- 4 слагаемых успешных переговоров
- SWOT в переговорах
- Сила в переговорах
- Защита и противостояние манипуляциям
- Переговорная бизнес игра

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

