

# MANAGE\_IT

HARD SKILLS ДЛЯ МЕНЕДЖЕРОВ В IT

110 часов 8+ тренеров

3 модуля 1 кейс-экзамен\*

Авторская программа hrmstudio.ru

SOROKIN  
KULINKOVICH  
STUDIO

SOLUTION  
PROVIDER

05.10.2020 – 23.11.2020

Стоимость 1600 BYN

000 «Студия Сорокина и Куликович»  
manageit.by  
+7 977 257 69 57  
+375 29 706 35 79

Программа рассчитана на обучение собственников и управляющих в высокотехнологичных бизнесах, а также повышение квалификации специалистов по персоналу (HR-менеджеров) статусов HRM, HRBP.



**Юрий Сорокин**

CEO, Sorokinkulinkovich.com (13 лет комплексного аутсорсинга и автоматизации HRM & Sales бизнес-процессов)



**Юрий Шиялев**

Director of Digital Products Work Fusion  
EX руководитель учебных центров EPAM, Wargaming.



**Максим Голиков**

Head of Blockchain BD, Instinctools, IT-Sales Expert



**Евгений Кульпекша**

Senior project manager, Klika Tech, INC



**Амина Идигова**

IT-HR Evangelist  
HRBP, Melesta  
HRBP Epam Systems



**Игорь Трофимов**

CEO, Make love  
(HR-Branding Agency)



**Тамара Куликович**

Соучредитель ATS hrp.by  
Соучредитель skitapi.com



**Андрей Журавлев**

Change manager, HQSoftware  
HRD Forte Group  
HRD Сбербанк Технологии

Мод.	Дата Время	Тренер	Тема	Описание занятия	Часы
1	On-line --:--	Юрий Сорокин Андрей Журавлев	Предстартовое тьюторство группы	Тьюторство - это подход к обучению, принятый в Manage_IT. Для того, чтобы знания закреплялись с достаточной скоростью, ученики получают часть информации для самостоятельного изучения перед стартом каждого модуля. Тьюторство осуществляется в закрытой онлайн-группе, где ученики получают для ознакомления ссылки на нужную к занятию информацию и имеют возможность задавать своим тьюторам вопросы по пройденному материалу. Этот подход позволяет максимально быстро адаптировать учеников к новым для них знаниям. Первое тьюторство будет касаться вопросов оргструктуры, бизнес-процессов и систем управления предприятием.	1
	Рекомендации		Статьи	1. Построение системы мотивации персонала с помощью концепции BSC, MBO, KPI_ 2. Управлению по целям_ 3. Сбалансированная система показателей_ 4. Показательная статья про стандарты в IT. CMMI-сертификацию_ 5. Требования, предъявляемые в CMMI-сертификации_ 6. Топ-менеджер на собеседовании: что говорить, чтобы понравиться_ 7. Карьерный эксгибиционизм. Как быть топ-менеджером, которого хотят, / Мария Русиневич. / рекомендации Юрия Сорокина	

			Книги	1. Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы / А. Шерр (описание). 2. Бизнес-процессы. Регламентация и управление / В. Елиферов (описание).  / рекомендации Юрия Сорокина	
			Вебресурс	Лучшие практики по изложению и осмыслению содержания ITIL v3_ / рекомендация Юрия Сорокина	
	05.10.2020 18:00	Андрей Журавлев Юрий Сорокин	MANAGEITGAME	<p>Курс открывает знаменитая бизнес-симуляция, иллюстрирующая основные сложности при управлении ИТ-компанией. Ученики сразу погружаются в контекст основных айтишных проблем и логики их решения на собственных примерах. Участники игры столкнутся с особенностями внедрения бизнес-процессов в компании. С рисками недостаточной коммуникации на проектах. С кадровым голодом при непродуманной работе над внешним и внутренним брендом компании, со взрывами недовольства при проведении оценивания и мотивации персонала.</p> <p>Во время игры участники учатся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оценивать возможности и слабые стороны компании на рынке продажи услуг/продуктов и на рынке персонала,</li> <li>- понимать, на каком рынке следует развивать услуги компании,</li> <li>- позиционировать компанию среди клиентов и сотрудников,</li> <li>- управлять брендом, выделять УТП и EVP для привлечения и удержания персонала,</li> <li>- формулировать вакансии и предложения для сотрудников в терминах УТП и ценностного предложения,</li> <li>- формулировать коммерческие предложения в ценностях клиентов с позиции WIIIFM,</li> <li>- понимать основы управления проектами,</li> <li>- управлять рисками в команде,</li> <li>- предвидеть юридические риски отношений с сотрудниками и инвесторами,</li> <li>- учитывать финансовые и бухгалтерские вопросы управления компанией,</li> <li>- управлять разработкой и продажами.</li> </ul> <p>Дополнительно:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Чек-лист для составления вакансий и ценностных предложений для сотрудников.</li> <li>2. Чек-лист для составления коммерческого предложения.</li> <li>3. Чек-лист для определения позиционирования компании.</li> </ol>	4
	Рекомендации		Чек-листы	1. Чек-лист для составления вакансий и ценностных предложений для сотрудников. 2. Чек-лист для составления коммерческого предложения. 3. Чек-лист для определения позиционирования компании.	
1	Online ---:--	Юрий Сорокин	Резюме для топа Мастер-класс	В мастер-классе Юрий поделится профессиональными секретами, которыми пользуются менеджеры по персоналу больших ИТ-компаний, оценивая резюме и проводя собеседования. На мастер-классе участники узнают, как подготовить резюме и как стоит вести себя на собеседовании, чтобы пройти барьер и получить приглашение в компанию мечты.	1
		Юрий Сорокин	Видео	Как устроиться в компанию своей мечты.	
1	07.10.2020 17:40	Юрий Сорокин	Знакомство / Правила	Кто мы и что вы получите за 110 часов аудиторных занятий, мастер-классов, тренингов и проектных защит? Презентация команды тренеров. Наши особенности, правила и дизайн учебного процесса. Отдельно обсудим моменты, связанные с оценкой и обратной связью.	0,3
1	07.10.2020 18:00	Сорокин Юрий	MBO BSC TQM KPI, PDCA	За этими аббревиатурами скрываются подходы к управлению предприятием. На основании этих подходов выстраивается миссия, цели, задачи и мотивация всего предприятия. Если вы хотите говорить на языке руководителей компании и понимать цели бизнеса, без этих знаний не обойтись.	1
1	07.10.2020 18:45	Сорокин Юрий	Бизнес-процессы и регламенты. ISO против CMMI. CMMI против Agile	Регламенты, спецификации, гайдлайны и бизнес-процессы - это документы, описывающие пошагово деятельность всех департаментов в компании. И это первый запрос к вам от собственника, или топ менеджера. Разберемся в терминологии и подходах к описанию процессов и обсудим, какие документы нужны в вашей работе и где их найти.	1
		Юрий Сорокин	Презентация	MBO BSC TQM KPI, PDCA, Бизнес-процессы и регламенты. ISO против CMMI. CMMI против Agile.	

1	07.10.2020 19:30	Андрей Журавлев	Ревизия бизнес-процессов и регламентов	Бизнес-процессы. Их описание и внедрение – это 90% работы директора по персоналу. Но что это? Как это выглядит? Как это работает и с чего начинать? На занятиях вы узнаете, что категорически неприемлемо делать при описании и внедрении бизнес-процессов, а что может принести пользу.	2
		Андрей Журавлев	Презентация	Ревизия бизнес-процессов и регламентов.	
1	Online tutoring ---:--	Андрей Журавлев	Тьюторство учеников. Тема управления целеполаганием, бизнес-процессы и границы формализации в ИТ.	С чего начинать работу. Что прописывать в регламенты, а с чем можно и подождать. Как не «перегнуть палку» и как не допустить неконтролируемого хаоса в растущей компании.	4
	Рекомендации		Алгоритмы	1. Пример описанного процесса (продажа бенча на аутстафф). 2. Процесс RFP как более полезный и страшный для описания. / рекомендации Андрея Журавлева	
			Таблица	Входы выходы процессов пример. / рекомендации Андрея Журавлева	
1	12.10.2020 18:00	Евгений Кульпекша	Управление проектами P.1.1	Жизненный цикл проекта Определение содержания проекта Ограничения проекта Стейкхолдеры проекта Целеполагание Виды оценки проекта	2
1	12.10.2020 19:30	Евгений Кульпекша	Управление проектами P.1.2	Story points, poker planning PERT Определение бюджета проекта Построение сетевой диаграммы Метод критического пути Способы сокращения расписания Выравнивание ресурсов Метод освоенного объема	2
		Евгений Кульпекша	Презентация	Управление проектами P.1.	
1	14.10.2020 18:00	Евгений Кульпекша	Управление проектами P.2.1	Управление рисками проекта Управление качеством (Инструменты и методология, диаграммы Парето, Ишикавы, 5 Почему, TQM, 6 Сигма, 5S и др.) Гибкие (Agile) методы управления проектами. *Kanban* Scrum и ограничения каждого из них Управление командой проекта Роль лидерства в управлении проектами Модель ситуационного лидерства	2
1	14.10.2020 19:30	Евгений Кульпекша	Управление проектами P.2.2	Решение конфликтов Мотивация команды Мониторинг и контроль Завершение проекта	2
		Евгений Кульпекша	Презентация	Управление проектами P.2.	
	Рекомендации		Книги	1. PMBOK® Guide – Sixth Edition   PMI / J. Phillips (описание). 2. PMP Exam Prep, Eighth Edition / R. Mulcahy (описание). 3. Идеальный руководитель. Почему им нельзя стать и что из этого следует / И. Адизес (описание). 4. Как успешно руководить проектами. Серебряная пуля / Ф. О'Коннел (описание). 5. Человеческий фактор. Успешные проекты и команды / Т. Демарко (описание). 6. Договориться можно обо всем / Г. Кеннеди (описание). 7. Как управлять людьми. Способы воздействия на окружающих / Д. Оуэн (описание). 8. 7 навыков высокоэффективных менеджеров / С. Кови (описание). / рекомендации Евгения Кульпекши	
1	On-line ---:--	Юрий Сорокин	Управление ИТ-продажами Мастер-класс	Заблуждение собственников об ИТ-продавцах. Ограничения продавцов и проблемы построения систематизированного управления департаментом продаж в компании.	4

		Юрий Сорокин	Видео	Управление ИТ-продажами.	
2	19.10.2020 18:00	Тамара Куликович	MARKET DEV VS PRODUCT DEV	<p><b>MARKET DEV VS PRODUCT DEV</b></p> <p>Игра-симуляция «Market dev vs Product dev» последовательно воспроизводит разработку стратегии развития бизнеса для продуктовых и сервисных компаний.</p> <p>Во время игры участники последовательно проходят шаги анализа возможностей компании, исследования рынка, поиска ниши, изучения пользователей, выработки уникального ценностного предложения, подбора каналов продвижения, выбора модели монетизации и получения первых метрик эффективности.</p> <p>Сценарий игры включает работу с известными методами анализа:  1. Матрица Ансоффа. 2. SWOT-анализ. 3. Матрица рынков Водтке. 4. ADL-матрица. 5. Анализ ёмкости рынка. 6. Кривые жизненного цикла товара. 7. Кривая принятия инноваций. 8. Преодоление пропасти. 9. Алгоритм создания голубого океана. 10. Диаграмма USP. 11. Интервью Customer development. 12. Канва личностных потребностей пользователей. 13. Persona Canvas. 14. Value Proposition Canvas. 15. JTBD. 16. Матрица конкурентных стратегий Портера. 16. Анализ эластичности цены. 17. Business Model Canvas. 18. Lean Canvas.</p> <p>Дополнительно, в зависимости от выбранной участниками стратегии, в игре также могут встретиться методы:  19. Customer Journey Map. 20. Маркетинг-микс 4-5-7P. 21. Product-market fit / Problem-solution fit canvas. 22. Customer Forces Canvas. 23. Empathy map. 24. PEST, SNW-анализ. 25. SMART-целеполагание. 26. Анализ воронки последователей. 27. Бенчмаркинг. 28. gfx, хуз, abc-анализ. 29. Окно Джохари. 30. Матрица BCG. 31. Consumer decision journey. 32. Service Blue Print. 33. NPS. 34. Модель "длинного хвоста". 35. Матрица Абея. 36. Матрица Томпсона – Стрикленда.</p> <p>В результате игры у участников останутся: - созданная карта исследования рынка и стратегии развития компании, - заполненная Lean Canvas / Business Model Canvas, - заполненные промежуточные матрицы анализа рынка и пользователей, - список каналов продвижения.</p> <p>Дополнительно:</p> 1. Чек-лист описания персоны и профиля потребностей клиента. 2. Чек-лист описания ценностного предложения для клиента в формате EVP и в формате Jobs-to-be-done. 3. Чек-лист подготовки УТП в формате FAB.	4
		Тамара Куликович	Презентация	Market dev vs Product dev.	
	Рекомендации		Книги	1. Разработка ценностных предложений / А. Остервальдер (описание). 2. Преодоление пропасти / Дж. Мур (описание). 3. Стратегии голубого океана / Ч. Ким (описание). 4. Больше денег от вашего бизнеса. Партизанский маркетинг в действии / А. Левитас (описание). 5. Спроси маму / Р. Фитцпатрик (описание). 6. Пиши, сокращай / М. Ильяхов, Л. Сарычева (описание). / рекомендации Тамары Куликович и Юрия Сорокина	
			Видео	1. «Переход на новый уровень продаж» / Сергей Сметюх. 2. «Упаковка сервиса и продукта» / Никита Черкасов. 3. «IT-Маркетолог» / Катя Мусабаева. 4. «Голубой океан» / Тамара Куликович. 5. «Как предотвратить каннибализм персон в разработке и продаже»/ Тамара Куликович. 6. «Что делает продавец в ИТ» / Юрий Сорокин. 7. «Empathy Mapping» / Юрий Веденин 8. «Как CJM изменила продажи в UXPRESSIA» / Артур Науменко 9. «Фетишизм и удовлетворение потребностей: как влюбить в свой продукт» / Тамара Куликович	

			Шаблоны	1. Persona Canvas, 2. Value Proposition Canvas. 3. Lean canvas, / рекомендации Тамары Куликович	
			Чек-листы	1. Чек-лист описания персоны и профиля потребностей клиента. 2. Чек-лист описания ценностного предложения для клиента в формате EVP и в формате Jobs-to-be-done. 3. Чек-лист подготовки УТП в формате FAB. 4. Стратегическая карта компании / Тамара Куликович.	
2	21.10.2020 18:00	Юрий Сорокин	Управление ИТ- продажами	В чем отличие продаж ИТ-продукта, сервиса или аутстафа? Где брать и как оценивать ИТ-продавцов?	2
		Юрий Сорокин	Презентация	Управление ИТ-продажами Р.1.	
2	21.10.2020 19:30	Максим Голиков	Управление ИТ- продажами	Основные обязанности ИТ-продавцов: лидогенерация, stalking, холодные звонки, квалификация, роудшоу и т.д. Сходство и противоречия ИТ-маркетинга и ИТ-продаж в зависимости от типа компании. Основные трудности продуктовых и сервисных компаний. Логика распределения входящих клиентов: входящим списком, по технологическому домену и по бизнес-домену.	2
		Максим Голиков	Презентация	Управление ИТ-продажами Р.2.	
		Рекомендации	Видео	1. Что такое продажи в IT: правила, рынки, сложности / Сергей Байков. 2. Стратегия IT-Продаж / Александр Самбук. 3. Холодные продажи IT-услуг отечественным компаниям / Илья Гец. 4. Как подобрать и оценить руководителя отдела продаж / Тамара Куликович. / рекомендации Юрия Сорокина	
	22.10.2020 до 23:59	Он-line сдача групповых работ		<b>Описание позиционирования компании</b> с учетом стратегии "Голубого океана" и отстройки от конкурентов по правилам УТП.	
	25.10.2020 до 23:59	Он-line сдача групповых работ		Подготовка продающей презентации для клиентов.	
2	26.10.2020 18:00	Сергей Сметюх	Управление ИТ- продажами	Бюджетирование отдела продаж. Обычная маржинальность ит-компаний, точка безубыточности и апсейл. Статьи расходов и неочевидные статьи доходов.	1
		Сергей Сметюх	Презентация	Практикум по тактическому планированию продаж.	
	26.10.2020 19:00	Юрий Сорокин		Болевые точки ИТ-продаж.	1
		Юрий Сорокин	Презентация	Болевые точки ИТ -продаж.	
	26.10.2020 20:00	Максим Голиков		Практикум работы с самыми крупными клиентами.	1
		Максим Голиков	Презентация	Практикум работы с самыми крупными клиентами.	
3	Online ---:--	Тамара Куликович	EVP. Или как сделать компанию привлекательной в глазах соискателей и сотрудников	Поделится самыми востребованными практиками «упаковки» своей компании, как работодателя.	2
		Тамара Куликович	Видео	EVP. Или как сделать компанию привлекательной в глазах соискателей и сотрудников.	

3	Online ---	Тамара Куликович	Фазан или утка _ Как подобрать и оценить руководителя отдела продаж	Какими бывают продавцы и руководители отделов продаж. Какие задачи стоят перед sales и head of sales на разных этапах развития компании. Какие компетенции, опыт и личные качества нужны для каждого вида задач. Как выбирать и оценивать в свою команду подходящих IT sales и head of sales.	
		Тамара Куликович	Видео	Фазан или утка _ Как подобрать и оценить руководителя отдела продаж.	
3	Online ---	Юрий Сорокин	Патология управления ИТ-специалистами. Мастер-класс	Патопсихология в управлении: как управлять не всегда адекватными людьми. Когда патология необходима компании и как ее определить на собеседовании. Кого брать в дизайнеры: шизоида, или истероида. Почему эпилептоиды спасут безнадежный проект, а циклоиды завалят разработку. И почему шизофреники не здороваются.	2
		Юрий Сорокин	Видео	Патология управления ИТ-специалистами.	
3	28.10.2020 18:00	Тамара Куликович	HR-Marketing	Управление брендом команды, позиционирование компании. Механизмы использования EVP- Employee Value Proposal, как техники, которая позволяет на треть повышать эффективность рекрутинга при снижении ФОТ. Почему с брендинга начинается все, и без него никуда? Изучим тактику и стратегию поведения компании, как бренда, на рынке труда. Рассмотрим стратегии брендинга и пути вывода себя на рынок. Как вы заявите о себе? Как молодая и динамично развивающаяся компания? Смешно! Так никто не купит. Может, как компания с отличной культурой? Тоже смешно и тоже не купит никто! А вот как себя вести, чтобы все хотели быть причастными к вашей компании, обсудим на занятиях.  Дополнительно: 1. Алгоритм создания USP и EVP для вакансии и предложений ключевым сотрудникам. 2. Канва формулировки ценностного предложения компании.	2
		Тамара Куликович	Презентация	HR-Marketing.	
			Чек-листы	1. Создания USP. 2. EVP для вакансии.	
3	28.10.2020 19:30	Андрей Журавлев	ELC	Жизненный цикл сотрудника в компании. Сколько живет джун, сколько сеньор? А сколько должны и почему? Рассмотрим на экономически обоснованных примерах уместность рекрутинга, адаптации, обучения и развития. Посмотрим, где можем отказаться от того, что рекомендовано во всех книжках.	2
3	28.10.2020 20:30	Андрей Журавлев	Ref.Recruiting	Реферальные программы привлечения персонала. Реферальная программа - даёт на 40% более узкую воронку кандидатов. Экономит до 60% времени на подбор. Создаёт двойную ответственность - в 2 раза увеличивает успешное прохождение испытательного срока, в среднем в 2,5 раза продлевает жизненный цикл сотрудника в компании. Как запустить программу безболезненно? – Поделится опытом.	1
		Андрей Журавлев	Презентация	ELC.	
3	Online ---	Нарек Асликян	Сорсинг, как им управлять мастер-класс	Сорсинг - это искусство отыскивать пассивных кандидатов. Специалисты по сорсингу модны и иногда стоят больших денег. Мы покажем, в чем заключается суть их работы, разберемся в особенностях булева поиска (boolean search), пройдем поиск по самым известным ресурсам, а потом поделимся метриками, которые вам позволят нанимать и управлять специалистами по сорсингу.	4
		Нарек Асликян	Видео	Deep Sourcing / Разведка для IT-Sales.	
3	Online ---	Тамара Куликович	EVP- Consulting	Разбор кейсов учеников по построению собственной системы ценностного привлечения персонала и позиционирование на рынке труда.	4
		Тамара Куликович	Видео	EVP- Consulting.	
3	Online ---	Юрий Сорокин	SMM Recruiting, Мастер-класс	Социальная сеть & Social Branding, как замена традиционных job-board. Facebook, LinkedIn, Instagram, Xing, Youtube, Twitter. Примеры стратегий и отдельных трюков, которые значительно повышают конверсию откликов.	1,5

		Юрий Сорокин	Видео	SMM Recruiting.	
3	Online ---:--	Юрий Сорокин	Собеседования – это не так просто Мастер-класс	Как проводить собеседования? Какие типы собеседований бывают. Что подойдет для ИТ и что даже не стоит трогать.	3
		Юрий Сорокин	Видео	Собеседования – это не так просто.	
3	02.11.2020 18:00	Юрий Сорокин	Tech. Recruiting	Технический рекрутинг, как новая веха в привлечении не штучных специалистов, а целых команд. Альтернативный и входящий в тренд подход к рекрутингу.	1
3	02.11.2020 18:40	Юрий Сорокин	Рекрутинг. Планы и отчетность рекрутеров. Управляем своими рекрутерами	План-факты. Что хочет видеть собственник, и как рассчитать оптимальную нагрузку для рекрутеров. Как ставить планы. Как грамотно контролировать работу своих подчиненных. Нормо-часы. Планирование активностей. Система мотивации и поощрения. Как сделать так, чтобы рекрутеры не тратили время в соцсетях, но и не разбежались сразу после оглашения новой мотивации.	1,5
3	02.11.2020 20:00	Юрий Сорокин	Процесс адаптации: от папки новичка до системы контроля за вработываемостью	Как проходит процесс адаптации в компаниях-лидерах рынка. Рассмотрим технологии от корпоративных порталов до оф-борд систем геймификации. Обсудим, какие методы используют компании и, самое главное, обсудим, что из них работает.	1
	03.11.2020 до 23:59	Он-лайн сдача групповых работ		Подготовка вакансии / ценностного предложения для ключевых сотрудников компании с отстройкой от конкурентов.	
		Юрий Сорокин	Презентации	1.Tech. Recruiting. 2.Рекрутинг. Планы и отчетность рекрутеров. Управляем своими рекрутерами. 3.Процесс адаптации: от папки новичка до системы контроля за вработываемостью.	
3	Online tutoring ---:--	Юрий Сорокин	Recruiting tutoring	Разборка кейсов учеников по построению собственной системы рекрутинга. Консультации по определению нормативов рекрутерам и по правильной постановке задач своему рекрутеру или службе рекрутинга.	4
3	04.11.2020 18:00	Юрий Шилиев	Обучать или не обучать персонал?	Какое отношение у собственников к процессу обучения? Если обучение продажам в B2C еще понятно, то чему можно обучить технических специалистов? Как четко проводить грань между развлечением и обучением и понимать, когда компании нужно первое, а когда второе.	1
3	04.11.2020 19:00	Юрий Шилиев	Делаем корпоративный университет? Или тренинг-центр? В чем разница?	Мы рассмотрим, что такое компетентностная и ценностная модели в построении грамотной предпосылки при разработке плана-программы внутрикорпоративного учебного центра. Обсудим ошибки и примеры решений. Стоит ли развивать персонал? Или тратиться только на ликбез? Рассмотрим наш опыт и опыт наших преподавателей в схемах, цифрах и выгодах для компании. Ведь без выгоды этот проект не имеет смысла.	1
3	04.11.2020 20:00	Юрий Шилиев	LMS или самообучающаяся организация?	Что такое LMS и самообучающаяся организация. При каких условиях такая организация может существовать. Разберемся, что нужно вашей компании: порталное решение, обеспечивающее обязательный чеклист разработанных курсов для постоянной подготовки быстрооборачиваемого персонала, или система обучения, в которой знания постоянно модифицируются под потребность ситуации и рынка.	1
		Юрий Шилиев	Презентация	Обучать или не обучать персонал? Делаем корпоративный университет? Или тренинг-центр? В чем разница? LMS или самообучающаяся организация?	
3	Online tutoring ---:--	Юрий Сорокин	Консультация Адаптация/ Обучение	В практике процесс адаптации и процесс обучения часто связаны. Поэтому и разрабатывать, и получать по ним консультации проще совместно.	4
3	09.11.2020 18:00	Андрей Журавлев	Performance appraisal – плюсы и минусы	Как оценивать технических специалистов? Психологическая, личностная, оценка по целям и ретроградные 360-720 degrees-подходы к оценке. Обсудим все варианты и определим, какие риски связаны с применением каждого метода. Оценка часто не приживается в ИТ-Сфере из-за отсутствия навыков четкого контроля за результатами и из-за не самой лучшей коммуникативной компетентности самих контролеров. Поделимся кейсами, как все-таки применяя оценку сделать ее эффективным инструментом в технологичной компании. Научимся составлять регламент системы оценивания и связывать с бизнес-целями компании, или подразделения.	1

3	09.11.2020 19:00	Андрей Журавлев	Development Center versus Performance Appraisal	Оценка производительности и эффективности хороша только тогда, когда она является управленческим механизмом, завязанным на цели бизнеса. Иногда ваши самые дорогие сотрудники не знают, ради чего они работают и поэтому, если к ним применить стандартный айтишный PA, вы для бизнеса и для проекта ничего нового не получите. А вот DC может вполне помочь в том, чтобы оценка стала помощником бизнеса, а не процедурой для галочки. На занятии мы освоим алгоритмы проведения DC по MBO (управление по целям) и MBS (управления по компетенциям).	1
		Андрей Журавлев	Презентация	Performance appraisal – плюсы и минусы.	
		Рекомендации	Матрицы	1. Пример матриц компетенций 1_ 2. Примеры матриц компетенций 2_ / рекомендации Андрея Журавлева	
			Таблицы	1. Performance Review Feedback_ 2. Soft Skill_ / рекомендации Андрея Журавлева	
			Презентация	Performance review / Екатерина Русакова. / рекомендации Андрея Журавлева	
3	09.11.2020 19:30	Юрий Сорокин	KPI на пальцах	Что такое KPI и почему о них так модно говорить. Почему система KPI эффективно работает только в связках с управлением по целям (MBO) и сбалансированной системой показателей (BSC). Может ли HRD справиться с внедрением KPI? Рассмотрим примеры расчетов KPI и примеры просчетов при их внедрении. Обсудим отрасли, где система KPI приживется, и отрасли, где персонал взбунтуется при ее применении.	2
		Юрий Сорокин	Презентация	KPI на пальцах.	
3	Online tutoring ---:--	Андрей Журавлев Юрий Сорокин	Разработка процесса оценивания сотрудников	Консультируем по построению процесса оценивания и практикуемся в создании регламента оценки. В зависимости от степени детализации оценки, мы будем затрагивать как оценку личностных качеств, так и оценку профессиональных, или технических компетенций.	4
3	11.11.2020 18:00	Юрий Сорокин	Грейды. Такой ли это кошмар?	В каких компаниях без грейдинга не прожить, а где это напрасная трата времени? Найдем отличия между грейдами и тарифной сеткой. Рассмотрим основу грейдов – американские системы FJA, PAQ, O-net. Обсудим, как провести калибровку грейдинга под ваш бизнес. Научимся проводить оцифровку грейдов и приведение их к заработной плате. Поймем, почему эта система может работать у айтишников и в наукоемком бизнесе, а в продажах сразу схлопнется. Изучим примеры систем грейдов от Hays, Watson, Wyatt, Kodak и Mercer.	2
		Юрий Сорокин	Презентация	Грейды. Такой ли это кошмар?	
3	11.11.2020 19:35	Managet team	OKR	Objectives Key Results – OKR – практика мотивации и целеполагания для «дорогих» специалистов или только мода?	2
3	Online tutoring ---:--	Юрий Сорокин	Разработка процесса мотивации сотрудников	Вам придется выбрать, какой модуль выносить в систему стимулирования технических специалистов в качестве главного: стимулирование монетарное или немонетарное, в зависимости от этого и будет строиться процесс.	4
3	16.11.2020 18:00	Амина Идигова	Корпоративная культура съест любую стратегию	Корпоративная культура может полноценно существовать в связке со стратегическими целями организации. Если культура появляется сама по себе, то она может стать крайне токсичной для бизнеса. Как этого не допустить? А если допустили, как это попытаться исправить?	2
		Амина Идигова	Презентация	Взломать культурный код.	
3	16.11.2020 19:30	Юрий Сорокин	Попытки корректировки корпоративной культуры	Варианты построения систем управления по культурным ценностям в IT-Outsource компании, в RND – компании и в Healthcare-компании. Только кейсы – только цифры.	2
		Юрий Сорокин	Презентация	Попытки корректировки корпоративной культуры.	
3	Online ---:--	Юрий Сорокин	Тьюторство. Корпоративная культура	Метрики, риски и попытки скорректировать поведение персонала. Это одна из сложнейших задач для любого менеджера. Мы постараемся поделиться более чем 10-ти летним опытом по «мягкой» корректировке культурных феноменов в компаниях, которым это было действительно нужно.	4
3	18.11.2020 18:00	Ольга Иваненко	Финансы, налогообложение, угрозы	Финансовые и налоговые ловушки ит бизнеса. Участие в ПВТ не всегда выгодно – как это рассчитать. Как обезопасить компанию при разных формах найма сотрудников.	2



				<p>Примеры гибели компаний из-за отсутствия управленческого учёта. Как ошибки бухгалтеров топят бизнес ИТ компаний.</p> <p>Почему открывать фронт-офис ИТ компании в другой стране - это не лучшая идея.</p> <p>На что смотрят инвесторы при финансировании компании. Чем отличаются отчёт для инвестора, отчёт бухгалтера и отчёт для внутреннего управленческого учёта.</p> <p>Сколько денег должно быть на счету, чтобы обеспечить рентабельность бизнеса. На сколько месяцев нужно делать запас, чтобы не консервировать деньги.</p> <p>Дополнительно:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Калькулятор налогов с полным расчётом налогов с и без членства в ПВТ, с и без НДС.</li> <li>2. Актуальный набор управленческого учёта, который нельзя найти в интернете: <ul style="list-style-type: none"> <li>- бюджет доходов и расходов (планирование прибыли),</li> <li>- денежный бюджет (контроль денежных потоков),</li> <li>- платёжный календарь (управление платежами).</li> </ul> </li> <li>3. Справки налоговой для компаний, которые торгуют на Google, Apple и Urwork.</li> </ol> <p>Справка освобождает компании от уплаты дополнительных налогов.</p>	
		Ольга Иваненко	Презентация	Финансы, налогообложение, угрозы.	
		Рекомендации	Таблицы	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Бюджет доходов и расходов (планирование прибыли).</li> <li>2. Калькулятор налогов с полным расчётом налогов с и без членства в ПВТ, с и без НДС.</li> <li>3. Отчет о движении денежных средств.</li> </ol> / рекомендации Ольги Иваненко	
			Видео	Налоговые правонарушения, о которых забывают: трудовой договор и договор с ИП. / рекомендации Ольги Иваненко	
3	18.11.2020 19:30	Ирина Аноп Валентина Комова	Юридические угрозы для ИТ-бизнеса	<p>С чего начать, если хочется основать свой бизнес. Как подготовить компанию к приходу инвестора. Ответственность учредителей компании за ошибки управления.</p> <p>Работают ли опционы в мотивации сотрудников?</p> <p>Авторское право. Коммерческая тайна.</p> <p>Как грамотно увольнять и увольняться. Как могут вредить бывшие сотрудники, и что компания может сделать, чтобы защититься.</p> <p>Как работают договоры о непереманивании и неконкуренции. Как бороться с воровством и недобросовестной конкуренцией с помощью антимонопольных органов.</p> <p>Дополнительно:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Визуализация юридических советов «Я решил создать ИТ компанию» - юридические особенности ухода в свой бизнес: что нужно учесть при увольнении, регистрации своей компании и найме сотрудников.</li> <li>2. Подробный чек-лист по проверке информации о компании для инвесторов LDD (юридическая проверка компании).</li> </ol>	2
		Ирина Аноп Валентина Комова	Презентация	Юридические угрозы для ИТ-бизнеса.	
		Рекомендации	Чек-лист	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Чек-лист юридической проверки _ специальный.</li> <li>2. Чек-лист юридической проверки _ общий.</li> </ol> / рекомендация SSP	
			Видео	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Что срочно делать с деньгами / Ольга Иваненко.</li> <li>2. Как жить в новых реалиях / Оксана Пучковская.</li> <li>3. Возможное изменение или прекращение договорных обязательств / Елена Салега.</li> <li>4. Регистрация товарного знака.</li> </ol> / рекомендация Надежды Хаданович	
3	Online ---:--	Юрий Сорокин Андрей Журавлев Тамара Куликович Юрий Шляев Максим Голиков Евгений Кульпекша	Финальная консультация	Финальные вопросы и консультации перед выпуском. Еще раз рассматриваем процессы, которые вы с нами развивали и описывали во время курса.	4

3	23.11.2020 18:00	Комиссия	Командная оценка знаний и Профорентация	Знания на финальной встрече проверяются просто. Ученики делятся на команды и получают сложные кейсы. Это кейс-game. Последний раз обсуждаем узкие моменты при внедрении ваших кейсов. А также консультируем учеников по оптимальным траекториям выстраивания собственной карьеры в компании. Вручаем сертификаты и пробуем наш замечательный коктейль Manage_IT.	4
---	---------------------	----------	---	--	---

\* в программе возможны незначительные изменения без сокращения продолжительности программы.

[Facebook](#)

[Instagram](#)

[Youtube](#)

[Telegram](#)

