

ЕКАТЕРИНА ВЫСОЦКАЯ

РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ:

- Создание и проведение первого международного ежегодного конкурса методистов (2017 г.);
- Разработка методологии конструирования бизнес-тренинга;
- Комплексная подготовка и сертификация тренеров-методистов для корпоративных университетов (более 20 проектов);
- Разработка кастомизированных и долгосрочных программ обучения, в том числе разработка и проведение корпоративного МВ

ОБРАЗОВАНИЕ:

- 2003 - Московский педагогический государственный университет им. В.И. Ленина, «педагогика»;
- 2004 - Московский педагогический государственный университет им. В.И. Ленина, «психолог. преподаватель по специальности «психология»;
- 2013 - The Chartered Institute of Personnel and Development, Certificate in Learning and Development Practice, UK, London.

50

КОМПАНИЙ
ЗАКАЗЧИКОВ

400

УЧАСТНИКОВ
ТРЕНИНГОВ
ДЛЯ ТРЕНЕРОВ

26

КОМПЛЕКСНЫХ
ПРОЕКТОВ

15

ЛЕТ НА РЫНКЕ

18

АВТОРСКИХ
ИНСТРУМЕНТОВ

6

УНИКАЛЬНЫХ
КОНЦЕПЦИЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС МЕТОДИСТОВ

НАЧАЛО ПРОВЕДЕНИЯ - 2017 ГОД

1. Сбор команды жюри	30% - практикующие методисты 30% - руководители КУ 30% - CEO компаний-провайдеров
2. Валидизация чек-листа	Фасилитация по доработке критериев
3. Отборочный тур: Анализ программы обучения	250 заявок 120 работ 1 тура 52 работы одобрены
4. Основной тур: прояснение запроса реального КУ и разработка конспект-плана обучения	45 работ
5. Жюри оценивает анонимные работы индивидуально	Химические элементы, птицы, художники-импрессионисты, небесные тела, джазовые музыканты... Что будет дальше?)

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС МЕТОДИСТОВ

НАЧАЛО ПРОВЕДЕНИЯ - 2017 ГОД

6.	Сведение баллов в командах по 3-4 человека	4-5 работы на 1 команду жюри
7.	Итоговое сопоставление пяти лучших работ	Присутствует не менее 50% комитета
8.	Торжественный финал конкурса	Выступления победителей и экспертов
9.	Открытый разбор	3 лучшие работы, 5 членов жюри
10.	Персональная обратная связь	Каждому из 45 участников по 30 критериям

Развивающее пространство для каждого участника проекта



Развивающее пространство для каждого участника проекта

- Грант на обучение LCP-методологии
- Бесплатное обучение в «Школе создания бизнес-игр» от наших партнеров BIRC.
- Работа над проектом с командой BEST T&D Group
- 1 Индивидуальные консультации от Татьяны Мкртчян по упаковке бренда или продукта
- Комплект книг из библиотеки МГУУ (Правительство Москвы)
- Комплект книг из библиотеки Сбербанка
- Эксклюзивный бестселлер от X5
- Подарки от компании ГК «Кортрос»

- Подарки от компании ООО «Хаят Кимья»

ПОБЕДИТЕЛИ

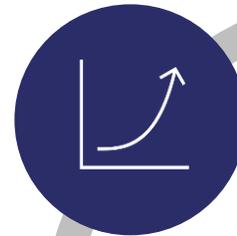


ЗАЧЕМ?

Развивающее пространство для каждого участника проекта

- Обратная связь по 40 критериям оценивания
- Разбор опыта лучших
- Развивающие задания

УЧАСТНИКИ



ЗАЧЕМ?

Развивающее пространство для каждого участника проекта

- Ежегодная доработка чек-листа
- Опыт оценивания разных работ
- Исследование новых методических решений
- Опыт сведения работ в мини-группе экспертов



Развивающее пространство для каждого участника проекта

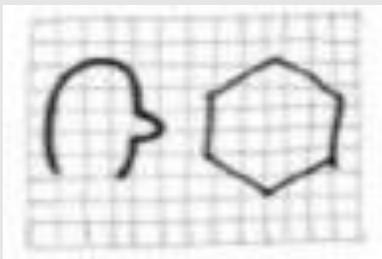
- Решение запроса с использованием различных подходов



Что отличает ТОП-10 конкурсных работ?

Анализ материалов конкурса 2022

КТО? ЧТО?



Гипотеза: инфобизнес направлен на работу с общими чертами широкой целевой аудитории и использует для этого маркетинговые инструменты (портрет клиента, CJM, CustDev)

Работа с запросом

Вопросы помогают понять особенности целевой аудитории - специфические черты, организационный контекст и др.
Вопросы помогают понять, как тема программы обучения связана с функционалом участников

Примеры вопросов

Какими регламентирующими документами описывается деятельность: что могут и что не могут делать?
Зная специфику ваших менеджеров, на что стоило бы обратить внимание при разработке проекта?

Паспорт программы

Отражает специфику целевой аудитории и ее специфические потребности

Пример описания формата

«Поскольку менеджеры не приветствуют ролевые игры и отработку навыков по чек-листу, работа с навыками продаж будет проводиться в формате эвристической деловой игры».

Содержание программы

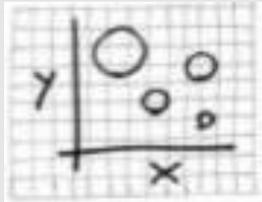
Отражает специфику целевой аудитории и ее специфические потребности

Особенность содержания

Учитывает образование, характер повседневной деятельности, интересы и тип обучения. Так, например, в программах для руководителей производства теоретические блоки отличаются четкостью и лаконичностью, в программах для менеджеров по продажам особое внимание уделено вовлечению участников

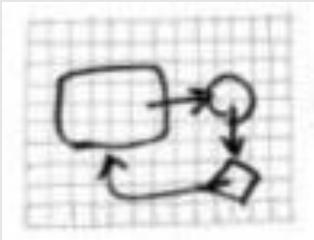
Что отличает ТОП-10 конкурсных работ?

Анализ материалов конкурса 2022

ЗАЧЕМ?		Работа с запросом	Примеры вопросов
		Вопросы помогают понять и конкретизировать мотивационное поле целевой аудитории и преимущества, получаемые бизнесом	С чем связано невыполнение отдельных KPI? Как изменение поведения ЦА отразится на подчиненных? Смежных отделах? Клиентах? Вышестоящем руководстве? Компании в целом?
Гипотеза: инфобизнес ориентирован на работу с надеждами (мечтами) и опасениями целевой аудитории		Паспорт программы	Пример формулировки
		Учитывает результаты, которые получит участник и бизнес от изменения поведения	«Снижение текучести кадров по причинам неправильного управления» «Повышение лояльности к процессам оптимизации производства»
		Содержание программы	Цели смысловых блоков
		Учитывает интересы участников, помогающие выполнять функционал на более высоком уровне исполнения	«Дать понимания необходимости уделять внимание всем этапам управленческого цикла» «Показать как поддерживать эмоциональный контакт даже при обсуждении ошибок подчиненного»

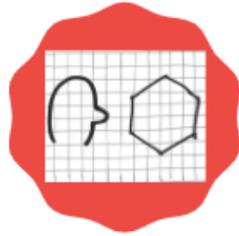
Что отличает ТОП-10 конкурсных работ?

Анализ материалов конкурса 2022

КАК?		Работа с запросом	Примеры вопросов
		Вопросы помогают понять и конкретизировать отличия в деятельности лучших исполнителей и целевой аудитории Используются дополнительные инструменты исследования, HR и бизнес-аналитика	Опишите поведение "лучших". Что они делают, говорят? Что делают "лучшие" руководители для того, чтобы поддерживать мотивацию сотрудников? Как должны действовать (скрипты, чек-листы, по которым работают) и как действуют сейчас?
Гипотеза: инфобизнес не работает с дельтой поведения и практическим изменением в деятельности участников, проекты ориентированы на эмоциональную аффектацию участников		Паспорт программы	Пример формулировки идеи
		Отражает специфику целевой аудитории и ее специфические потребности	«Менеджеры умеют пользоваться базовыми инструментами продаж, при этом используют их универсально, для всех клиентов одинаково. Способы и содержательное наполнение презентаций не сильно варьируется с разными типами клиентов»
		Содержание программы	Особенность наполнения
		Направлено на отработку навыков, применимость которых очевидна в рамках функционала целевой аудитории обучения	Каждый смысловой блок наполнен прикладными кейсами и заданиями, ориентированными на зону ближайшего развития. Blended learning использован для облегчения переноса знаний, полученных на тренинге, на повседневную практику.

Работа с контекстом

LCP-методология



КТО/ЧТО

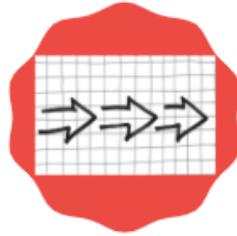
КТО И ЧЕМУ УЧИТСЯ

Кто целевая аудитория обучения (ЦА):

- демографические особенности?
- функционал?
- опыт?

Что ЦА уже знает о предмете обучения?

Насколько ЦА осознает необходимость изменений?

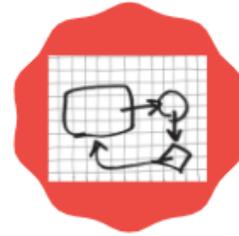


ГДЕ/КОГДА

ГДЕ И КОГДА БУДЕТ ПРИМЕНЯТЬ

В каких ситуациях ЦА использует предмет обучения?

Опишите паттерны поведения - процедуры и типовые ситуации деятельности.



КАК

В ЧЕМ ОТЛИЧИЯ ХУДШИХ ОТ ЛУЧШИХ

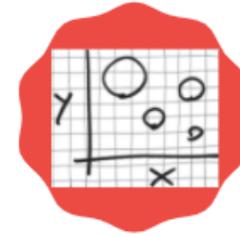
Как выглядит эталонный паттерн?

В чем сейчас заключаются недостатки исполнения?

Как действуют лучшие?

В чем отличия от худших?

Как это можно измерить?



ЗАЧЕМ

НА КОГО И НА ЧТО ПОВЛИЯЮТ ИЗМЕНЕНИЯ

Как улучшение деятельности затронет:

- участников обучения?
- внутреннего и внешнего клиента, на которого направлена деятельность?
- значимых для участников людей?
- организационную структуру в целом?