

# Предложение для компании Y

Разработано TnD Association, 2018

## Анализ запроса

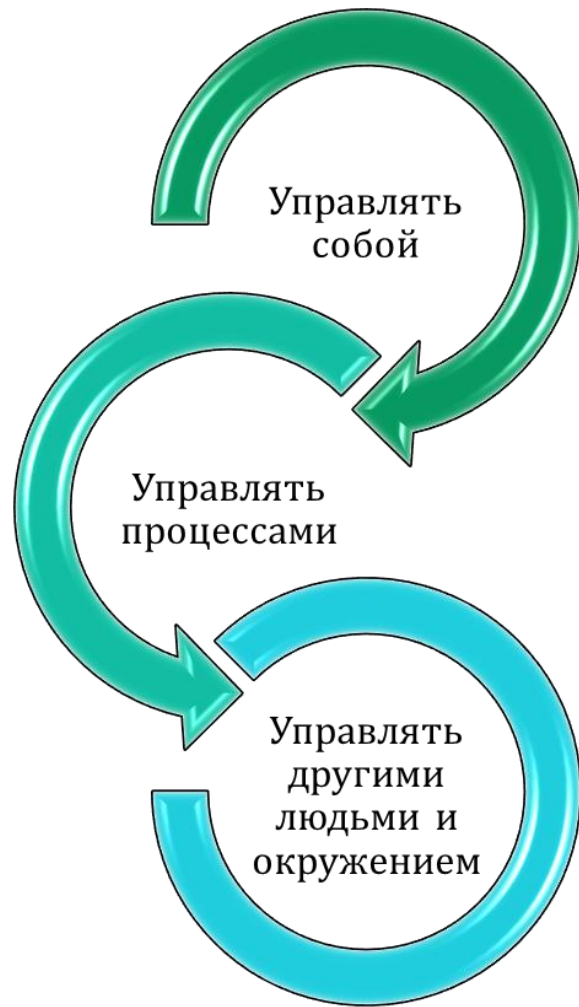
- Участники - 50 человек, коммерческий блок, «продавцы»
- Продуктологи, КАМы и технологи
- 20 чел. – начального уровня
- 2-3 года – целевая длительность программы

Цель (из запроса)

- Продуктологов-продавцов научить говорить на языке продаж, а КАМов - продавать.



# Подход и Методология

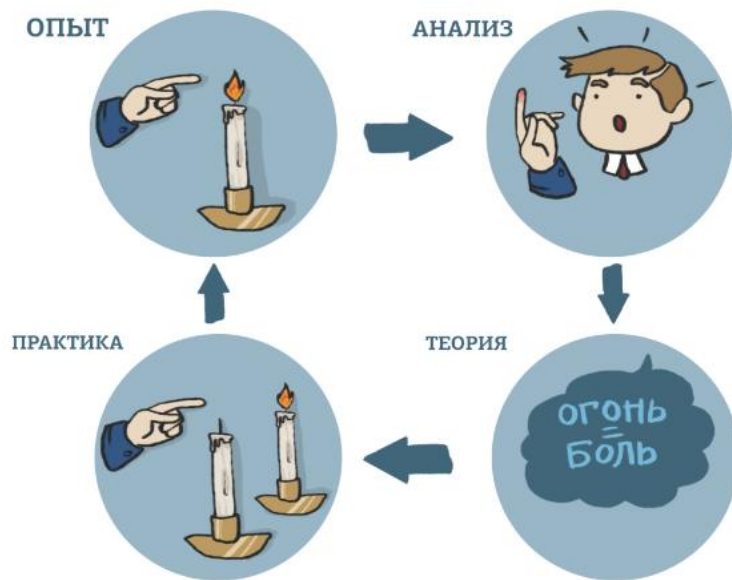


## Концепция

В основе нашего подхода заложена идея поэтапного развития: от управления собой и своими навыками к управлению окружением и стратегическими коммуникациями.



Персонализированные траектории обучения

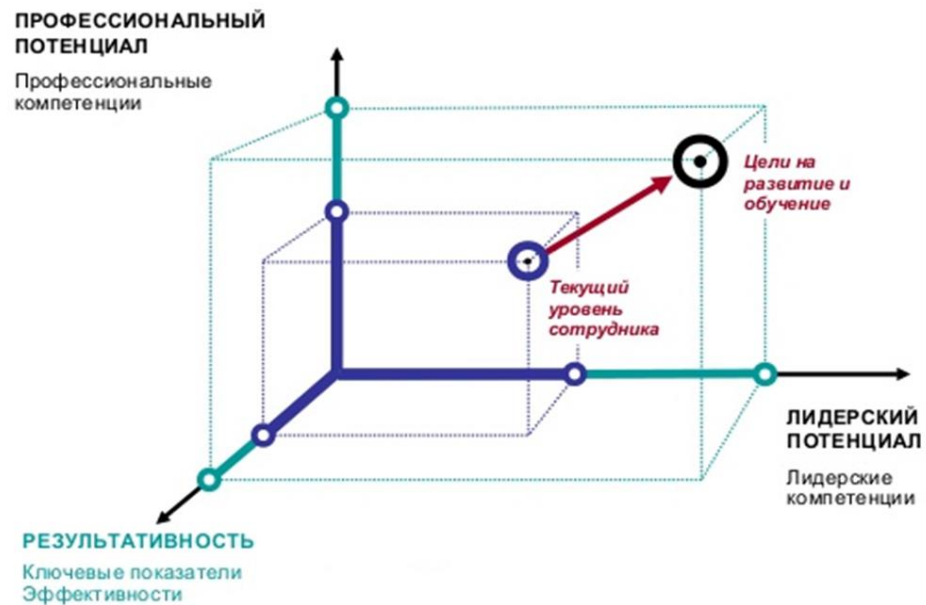


Цикл Колба



Принцип «все-учат-всех»

# Методология



## Работа в зоне ближайшего развития

Уровень	Программа инд. Развития (обычный тренинг)	Целевая программа (долгосрочный тренинг, модуль)	Программа внедрения изменений
Реакция	Необходимо	Необходимо	Необходимо
Обучение	Необходимо	Необходимо	Очень желательно
Поведение	Очень желательно	Очень желательно	Необходимо
Результаты	Трудно. Нужно понять – стоит ли?	Очень желательно	Необходимо
ROI	Трудно. Нужно понять – стоит ли?	Очень трудно, но полезно	Очень трудно, но полезно

Что будем мерить?





# Дизайн программы



# Дизайн программы

Дизайн скр






## Наши рекомендации

- Программа должна иметь **обязательные и вариативные блоки**, учитывающие текущий уровень сотрудника
- Мы рекомендуем внедрить **предтренинг** (просмотр 1-2 коротких вебинаров по теме, выполнение несложных упражнений, чтение «кликбеза»), чтобы на тренинг участники приходили подготовленными
- Также мы предлагаем после каждого тренинга (модуля) организовать несложное **домашнее задание** для участников. Его цель – внедрение полученных на тренинге знаний в жизнь участников
- Для участников среднего уровня и выше мы рекомендуем составить **Индивидуальные планы развития**, а также организовать занятия с **коучем** (4-6ч в год на человека по нашему опыту - достаточно)
- Для всех участников мы рекомендуем внедрить рейтингование и элементы **геймификации** (соревновательности), чтобы придать дополнительную мотивацию процессу обучения и развития
- На базе данной программы возможно внедрение элементов **наставничества**.

ИПРы,  
наставничество,  
КОУЧИНГ

## Наставничество и Индивидуальные планы развития



Легенда:  оценщики  резервист  наставник  коуч  Направления ключевых процессов

Более подробно по теме возможно узнать из статей А.Бухариной:  
 «Как составить работающий план развития», Директор по персоналу №1, 2018 (<https://e.hr-director.ru/article.aspx?aid=608585>)  
 «Индивидуальные планы развития в технологии и практике наставничества в организациях», Социальная психология и общество, №1, 2018



Желательно  
перед стартом  
программы  
сделать  
вводную сессию  
Welcome-день

В рамках сессии обычно мы с заказчиками рассказываем участникам программы развития и отвечаем на их вопросы:

- Куда идет компания?
- Где я (мы, мое подразделение) в этом процессе?
- Кто еще вовлечен в эти процессы/проекты?
- Как я (мы) можем компании помочь?
- Что лично я могу для этого сделать?
- Кто эти люди со мной в программе?
- Могу ли я им доверять?
- За что меня будут поощрять/наказывать на программе?
- Как я могу себя проявить?
- Что меня ждет впереди?

Завершает сессию легкий командообразующий блок.

## Дополнения

- Между первым и вторым годом, а также в качестве завершающего модуля мы советуем делать **стратегическую сессию**, чтобы наилучшим образом использовать полученные знания, умения и навыки участников программы на благо компании
- По итогам программы мы рекомендуем также сделать **небольшие командообразующие блоки**, так как это уравновесит конкуренцию вследствие рейтингования и геймификации и будет поддерживать здоровый дух во всей команде, проходящей программу развития
- По желанию и возможности мы добавляем элементы **социально-ориентированного обучения** в программу: оценку друг друга (**peer assessment**) участниками, навыки нетворкинга, воркшопы в стиле «все-участ-всех» и другие форматы по согласованию с вами.



# Благодарим за ВНИМАНИЕ

**Наталья Пахаева**

Тел. +7 925 007 91 88

Web: [www.tndassociation.com](http://www.tndassociation.com)

E-mail: [N.Pakhaeva@tndassociation.com](mailto:N.Pakhaeva@tndassociation.com)

**Алина Бухарина**

Тел. +7 925 007 90 63

Web: [www.tndassociation.com](http://www.tndassociation.com)

E-mail: [A.Bukharina@tndassociation.com](mailto:A.Bukharina@tndassociation.com)