Предложение по проведению тренингов для ИТ-команд

Здравствуйте!

Меня зовут Александр Парамонов. Я профессиональный бизнес-тренер. Я работаю только с ИТ компаниями: вендоры, дистрибуторы, системные интеграторы и компании с большим влиянием ИТ на бизнес (банки, телеком операторы, и т.п.).

Я проработал 8 лет в конечном бизнесе: коммерческие банки. 10 лет я развивал продажи новых решений в системном интеграторе. 1 год отвечал за маркетинг в разработчике российской платформы и операторе облачных услуг. Тренинги в ИТ я провожу с 2006 года. Это и есть нужный опыт при подготовке кейсов и выборе работающих инструментов для участников.

Какие задачи стоят перед ИТ-командами сейчас?

1. Сегодня ИТ технологии пронизывают компанию целиком. Кроме того, задача ИТ-команды стоит в автоматизации не только рабочих мест и внутренних бизнес-процессов, но и партнеров, и клиентов, и потенциальных клиентов. **Как выстроить стратегию с учетом имеющихся бюджетов?**
2. Часто ИТ воспринимается бизнесом как служба, постоянно потребляющая финансы и работающая крайне неэффективно! **Как научиться говорить с бизнесом на одном языке?**
3. В силу специфики работы ИТ-команда часто сфокусирована на поддержании необходимого уровня надежности систем, серверов, СХД, сети и т.п. А времени и ресурсов на развитие практически нет. **Как создавать эффективную стратегию развития, понятную для бизнеса и мотивирующую ИТ-команду?**
4. Т.к. бизнес не хочет вдаваться в проблемы ИТ, то часто ИТ-руководитель сталкивается с отказом в инвестициях в формате «Денег нет, но вы там держитесь». **Как проходить проверку проектов у финансового директора?**
5. Часто команда работает давно и сотрудники по 10-15 лет работают в привычной среде. **Как выявить людей, способных войти в группу развития и как их мотивировать? Как мотивировать сотрудников на повышение надежности и прозрачности ключевых бизнес-процессов?**

Цель моих тренингов и мастер-классов одна – повышение ценности каждого члена ИТ-команды для вашего бизнеса.

# Структура решений для развития ИТ-команд ©

|  |  |
| --- | --- |
| **План** | **Тренинги** |
| 1. Формирование ИТ стратегии | * Фокусировка на ключевых решениях, дающих максимальную прибыль * Формирование дополнительной ценности для бизнеса * Ускорение процесса внедрения новых решений * Повышение эффективности задач поддержания текущих систем. |
| 1. Формирование эффективной ИТ команды | * Понимание талантов каждого члена ИТ-команды * Подбор под задачи людей, имеющих предрасположенности к этим задачам * Формирование правил взаимодействия и отчетности. * Развитие поддержки, самообучения и наставничества. * Создание прозрачной системы мотивации |
| 1. Маркетинг и внутренние коммуникации ИТ и бизнеса | * Понимание ценности ключевых Заказчиков * Навык выстраивания коммуникаций с Руководством и ключевыми заказчиками. * Навык управления подрядчиками. * Система прозрачной отчетности. * Навык проведения презентаций для руководства. |

# Формирование стратегии:

* Новости 4-й промышленной революции.
* Пошаговая инструкция для ИТ-руководителя в будущее.
* Рынок труда в ИТ отрасли – за что бизнес готов платить уже сейчас.
* Создание ИТ-стратегии: от целеполагания до персональных KPI.
* Как защитить ИТ решение у бизнеса.
  1. Построение бизнес-процессов.
  2. Иерархия управления и мотивации
  3. Бизнес-функции и ИТ системы
  4. Защита проекта на уровне ценности.
* Защита проекта у финансового директора:
  1. Основы принятия решения у руководства
  2. ROI, TCO и другие финансовые показатели.
  3. Работа с шаблоном проекта для руководства
  4. Защита проекта
  5. Финансовые схемы кредитования.
* Анализ и автоматизация рутинных задач ИТ-команды.
* Создание стратегии OMNI Experience для сотрудников компании, подрядчиков и клиентов.

# Формирование эффективной ИТ команды:

* Построение эффективной ИТ-команды:
  1. Определение эффективной команды
  2. Роли в команде по д-р Белбину (тестирование, описание, модель применения)
  3. Игра всемирная выставка в Париже (яркое представление о взаимодействии ролей)
  4. Мотивация на основе ценностей.
* Построение карьеры в ИТ:
  1. Карьера - как объект управления.
  2. Целеполагание карьерного пути.
  3. Создание мотивации на основе глубинных ценностей.
  4. Создание плана карьерного развития.
  5. Интеграция работы и других сфер жизни.
* Мотивация ИТ-персонала исходя из сильных сторон:
  1. Мотивационная пирамида на основе ценностей.
  2. Как найти нужные слова для сотрудников: Модель WholeBrain (теория + тестирование)
  3. Ситуационное управление.

# Маркетинг и внутренние коммуникации ИТ и бизнеса

* Внутренний маркетинг ИТ-службы:
  1. Маркетинг ИТ сервисов – ценность vs. Угроза.
  2. Анализ 5С
  3. Построение Стратегии
  4. Планирование и исполнение
* Основы эмоционального интеллекта в ИТ-бизнесе:
  1. Основы эмоционального интеллекта. Бостонская Анкета по ЭИ
  2. Эмоциональная бдительность и метод SET-C
  3. Развивающая обратная связь
* Жесткие переговоры внутри команды и вовне:
  1. Основы переговоров. Место жестких переговоров. Эмоциональный интеллект.
  2. Психологическое давление.
  3. Манипуляция.
  4. Противостояние.
* Как подготовить эффективную презентацию ИТ-решения за 10 минут и на 10 минут для руководства:
  1. Модель принятия решений.
  2. Введение и сторителлинг.
  3. Модель: Проблема - характеристика - выгода - преимущество -
  4. Завершение, ведущее к реальным действиям
* Эффективные совещания:
  1. Групповая динамика
  2. Запускающее начало, декартовы вопросы.
  3. Структура совещания
  4. Процесс и инструменты
  5. Управление конфликтами
  6. Завершение и контроль исполнения.
* Выстраивание эффективных коммуникаций:
  1. Диагностика реального, а не формального распределения информационных потоков в компании
  2. Выявление лидеров мнений и признанных авторитетов, узких мест и тупиковых цепочек распространения информации.
  3. Выявление конфликтов и непониманий между сотрудниками;
  4. Оценка загруженности каналов передачи информации;
  5. Составление понятных отчетов в схемах и таблицах;
  6. Управление и развитие коммуникаций.