Moscow
Business School
Leadership Energy

Сотрудники с военной травмой: трудоустройство участников боевых действий, работа с ПТСР и тенденции бизнеса

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 1 день

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 05.12.2025

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Военная травма сотрудников как новый вызов. Специфика и влияние

- Посттравматическое стрессовое расстройство (ПТСР) на фоне участия в боевых действиях. Особенности таких сотрудников, возможные триггеры, проявления. Помощь со стороны работодателя
- Ментальное здоровье работника/сотрудника после СВО
- Семьи военнослужащих, вернувшихся с боевых действий
- Семьи военнослужащих, находящихся на СВО
- Вдовы военнослужащих, застывшие в ожидании. Потеря кормильца
- Матери и дети, переживающие тревогу/страх
- Вынужденные переселенцы с территорий СВО. Адаптация на новом месте
- Потеря привычной социальной жизни вследствие тяжелых физических травм/ранений

Способы психологической поддержки со стороны работодателя, корпоративного психолога или HR

- Этапы организации помощи/адаптации со стороны работодателей
- Инструменты для корпоративных психологов

Проект федерального закона по трудоустройству работников с ОВЗ (включая военные травмы физического и/или ментального характера)

- Перспективы принятия нового Федерального закона (поправки в законы) об обязательном трудоустройстве сотрудников/соискателей с ОВЗ (ограниченные возможности, включая военные травмы физического и/или ментального характера)
- Разбор с обсуждением и комментариями Проекта закона. Вызовы для бизнеса и гражданская позиция владельцев/руководителей

Практикумы:

- Комплекс кейсов «Применение Статей закона о трудоустройстве сотрудников с ОВЗ»
- Комплекс кейсов «Работа с сотрудниками, вернувшимися после СВО и членами их семей для адаптации их в современных условиях труда и коммуникаций»
- Комплекс кейсов «Возможное перепрофилирование и переобучению вернувшихся с СВО работников»

Дистанционная часть (факультативно)

Состав продукта дистанционного обучения: видеокурсы, электронное учебное пособие, рабочая тетрадь (практические задания для закрепления материала), тест.

Преподаватели: Ильин Василий Львович, Михайлов Дмитрий Юрьевич, Шишкина Ирина Сергеевна, Клочко Мария Викторовна, Стерхова Светлана Александровна, Газин Ярослав Юрьевич

Видеокурс «Психология деловых отношений»

Программа:

- Деловое общение
- Ключевые компетенции деловых лидеров
- Эмоциональный интеллект как фактор успеха в построении деловых отношений
- Стратегии поведения участников деловых отношений
- Ассертивность
- Средства общения
- Модель поведения в процессе общения. Транзактный анализ
- «Пристройка» в деловом общении
- Модель партнерской коммуникации GROW

В результате обучения вы:

- ознакомитесь с системой знаний и практических инструментов взаимодействия человека в деловой среде
- изучите важнейшие элементы деловых отношений
- освоите стратегии поведения участников деловых отношений
- изучите модель поведения человека в процессе общения
- рассмотрите модель партнерской коммуникации GROW
- узнаете о вербальных и невербальных средствах общения, их роле и значении в организации деловых отношений
- освоите ключевые компетенции деловых лидеров

Видеокурс «Навыки эффективного общения: совещания, презентации, переговоры»

Программа:

- Деловые совещания: классификация, правила подготовки и проведения
- Презентация: основные идеи, требования и правила подготовки
- Вербальный, невербальный компонент в презентации
- Определение и суть переговоров
- Место переговоров в процессе делового общения
- Стратегии проведения переговоров
- Условия достижения успеха в переговорах
- Параметры подготовки к переговорам
- Принципы проведения переговоров

В результате обучения вы:

- ознакомитесь с правилами подготовки и проведения деловых совещаний
- освоите правила подготовки презентаций
- рассмотрите место переговоров в процессе делового общения
- научитесь применять стратегии в переговорном процессе
- ознакомитесь с правилами ведения деловой переписки

Видеокурс «Основы управления проектами»

Программа:

- Управление проектами как процесс
- Жизненный цикл проекта: предиктивный, адаптивный, циклы ИТ-проектов
- Гибридизация жизненных циклов
- AGILE-подходы к управлению проектами. Принципы и методы SCRUM
- Организация проектных команд. Функции SCRUM-мастера
- Принципы и инструменты Kanban, Lean, Kaizen
- Менеджмент качества и специфика системы 5S
- Цели и задачи проекта. Основы планирования и риски

В результате обучения вы:

- выясните различия в жизненных циклах проектов и продуктов
- познакомитесь с инструментами Kanban, Lean и Kaizen
- получите комплексные знания о системах планирования проектов
- научитесь определять этапы реализации проекта и их результаты
- освоите основы риск-менеджмента при осуществлении проектной деятельности

Видеокурс «Деятельность менеджера: функции, роли, компетенции»

Программа:

- Роль менеджера в компании

- Понятие и обеспечение «управляемости». Внутренний клиент
- Функционал менеджера. Структура обязанностей
- Планирование и целеполагание: методики, расчет временных затрат
- Виды мотивации сотрудников. Основные риски при выборе системы
- Формирование работающей обратной связи
- Контроль исполнения задач: инструменты и базовые ошибки
- Делегирование полномочий без потери качества
- Индивидуальная модель компетенций менеджера

В результате обучения вы:

- разберете функционал и базовую модель компетенций менеджера
- узнаете, как выстроить в компании систему обратной связи
- избежите распространенных ошибок при внедрении типовых методов мотивации
- научитесь контролировать и делегировать рабочие задачи
- освоите принципы планирования и постановки целей сотрудникам

Видеокурс «Контент стратегии для создания и развития бренда»

Программа:

Маркетинговые стратегии и планы

- Этапы развития маркетинга — современная маркетинговая концепция
- Основные функции и задачи маркетинга в компании
- 7 блоков маркетингового анализа
- Источники информации по основным блокам и ее достоверность
- 6 этапов маркетингового плана
- Структура блоков и порядок разработки
- Аудит маркетинга: алгоритм проведения
- Оценка эффективности маркетинговых мероприятий по финансовой модели

Инструменты контент-маркетинга

- Понятие и сущность контент-маркетинга
- Формирования информационного поля бренда
- Взаимосвязь контент-маркетинга и пиар-стратегии
- Каналы и инструменты контент-маркетинга: подробный обзор
- Работа с аудиторией: холодная, теплая, горячая
- Настройка ретаргетинга
- Виды и уровни сложности контента для ЦА
- Стратегия контент-маркетинга
- Формирование воронки продаж
- Метрики измерения эффективности контент-маркетинга

Основы бренд-менеджмента

- Составляющие бренда и его значение
- Основы бренд-менеджмента: правило 4Р
- Формирование инфополя бренда
- Как измерить эффективность: ключевые показатели
- 5 уровней реализации бренд-плана
- Девизы и описания: определение сущности бренда
- Реализация и использование сущности
- Визуализация идеи. Позиционирование
- Построение пирамиды потребителей
- Правила нейминга и брендбука
- Показатели «здоровья бренда»
- Рекламная стратегия и продвижение

В результате обучения вы:

- изучите основные функции и задачи маркетинга в компании
- сформируете четкое представление об особенностях контент-маркетинга
- определите вид контента для вашей целевой аудитории
- поймете, как оценивается эффективность реализации контентной стратегии
- освоите составляющие бренд-менеджмента
- изучите 5 уровней реализации бренд-плана