Moscow
Business School
Leadership Energy

Управление командой разработчиков ПО

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 1 день

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

Дата начала: 12.11.2025

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

Программа обучения

День 1

Принцип самоорганизации. Как управлять, не нарушая идеи плоского менеджмента

- Распределение ответственности. Кроссфункциональность. Т-образные навыки. Методы определения дефицита компетенций в команде
- Подбор и оценка команды. Алгоритм подготовки к собеседованию и скрипт проведения интервью по компетенциям
- Нематериальная мотивация в команде. Поведение руководителя. Внедрение культуры ответственности и уважения

Практикум: «Проведение интервью в команде (парная отработка)»

Продуктовые команды

- Состав команды. Функциональные роли. Правила и ограничения
- Полномочия и ответственности в команде. Отчетность. Программные продукты для управления исполнением
- Цикл управления исполнением в продуктовых командах: УКЦП (управление кризисными цифровыми продуктами)
- Менеджер команды. Тесная связь с потребителем

Практикум: «Формирование идеальной команды. Трехцветовая культура»

Лидерство в команде ИТ

- 6 стилей лидерства в продуктовой команде: либеральный, транзакционный, авторитарный, трансформационный, лидер-слуга, харизматический
- Какой тип лидерства включать, и на какой фазе жизненного цикла продукта он работает лучше всего

Практикум: «Индивидуальная самооценка по модели ИТ-лидера»

Командные сессии. Креативный подход к решению задач

- Мозговой штурм. Правила проведения. Структура проведения Мозгового штурма: 6 шляп де Боно, PDCA, метафорические карты
- Стратегические сессии: структура проведения сессий. Принцип ФАМЕМО. Фасилитация, модерация, медиация

Работа с сопротивлением специалистов и внешних стейкхолдеров

- Классификация корпоративного скепсиса
- Токсичные члены команды. Что делать с хорошим специалистом, но так себе человеком?

Практикум: «Отработка сопротивлений по своим проектам изменений»

Внедрение культуры непрерывного совершенствования. Развитие и обучение в команде

- Assessment в команде продукта. Оценка профессиональных компетенций с помощью бизнес-симуляции
- Определение зон развития. Отработка обратной связи. Планирование обучения. Как обучение специалистов

отражается на общем плане проекта и на его возможностях?

Практикумы:

- Упражнение «Бизнес-стимуляция: оценка компетенций (парно или индивидуально)»
- Кейс «Разработка библиотеки лучших практик развития проектных команд»

Дистанционная часть (факультативно)

Видеокурс «Психология деловых отношений»

- 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

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

- 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

Видеокурс «Основы управления проектами»

- 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

Видеокурс «Деятельность менеджера: функции, роли, компетенции»

- 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

Видеокурс «Контент стратегии для создания и развития бренда»

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