



**Уральский
федеральный
университет**
имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина
Бизнес-школа

Бизнес-школа УрФУ

ПРЕПОДАВАТЕЛИ БИЗНЕС ПРАКТИКИ

Малышева Лариса Анатольевна

д.э.н., профессор. IPMA (A), ICAgile Sert.
директор Бизнес-школы УрФУ

ПРОСТРАНСТВО УСПЕХА, ВСЕЛЕННАЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ



Малышева Лариса Анатольевна

1. Д.э.н., профессор, IPMA(A), ICAgile
2. Общественный представитель АСИ «Образование и кадры»
3. Лидер ТК - Екатеринбург
4. Член Совета РАБО
5. Ведущий специалист НАСДОБР
6. Директор Бизнес-школы УрФУ
7. Руководитель МВА (2000), ПП (1997)
8. Автор контент-методики реинжиниринга образовательных курсов «МаршБросок»
9. Проекты ВГУЭС, ТОГУ, РАНХиГС, РУДН, Управление образования г. Екатеринбурга

director@mba-urfu.com, **89226126531**



Команда



Харламова
Ольга Геннадьевна

Зам. директора Бизнес-школы УрФУ
Исполнительный директор программы
МВА
IPMA (C), ACAgile Cert.
участник рабочей группы по
направлению «Образование и кадры»
при Совете по улучшению
инвестиционного климата в
Свердловской области



Иванова
Татьяна Игоревна

Исполнительный директор
Президентской программы
Председатель АВПП
Общественный представитель АСИ
«Молодежное
предпринимательство»
Программный директор Точки
кипения



Козулина
Вера Викторовна

Руководитель программ "Мастер
управления компанией" и "Master of
Enterprise Management",
ведущий менеджер программ
Бизнес-образования,
Разработчик/методист онлайн-
курсов,
Трекер на программе «Акселератор
НТИ»

План

1. Новые вызовы и модели обучения
2. СПРИНТ © – Создание ПРОектных ИНТенсивов
3. Гибридное управление образовательными проектами



НОВЫЕ ВЫЗОВЫ И МОДЕЛИ ОБУЧЕНИЯ



Тренды в образовании и обучении

- EdTech, платформы, технологии
- Решение реальных задач разновозрастными, многонациональными, мультикомпетентными командами в гибридных средах
- Фокус на умение создать продукт, не на знания
- Фокус на исследования нового, а не тиражирование старого
- Технологическое предпринимательство

Подходы к обучению

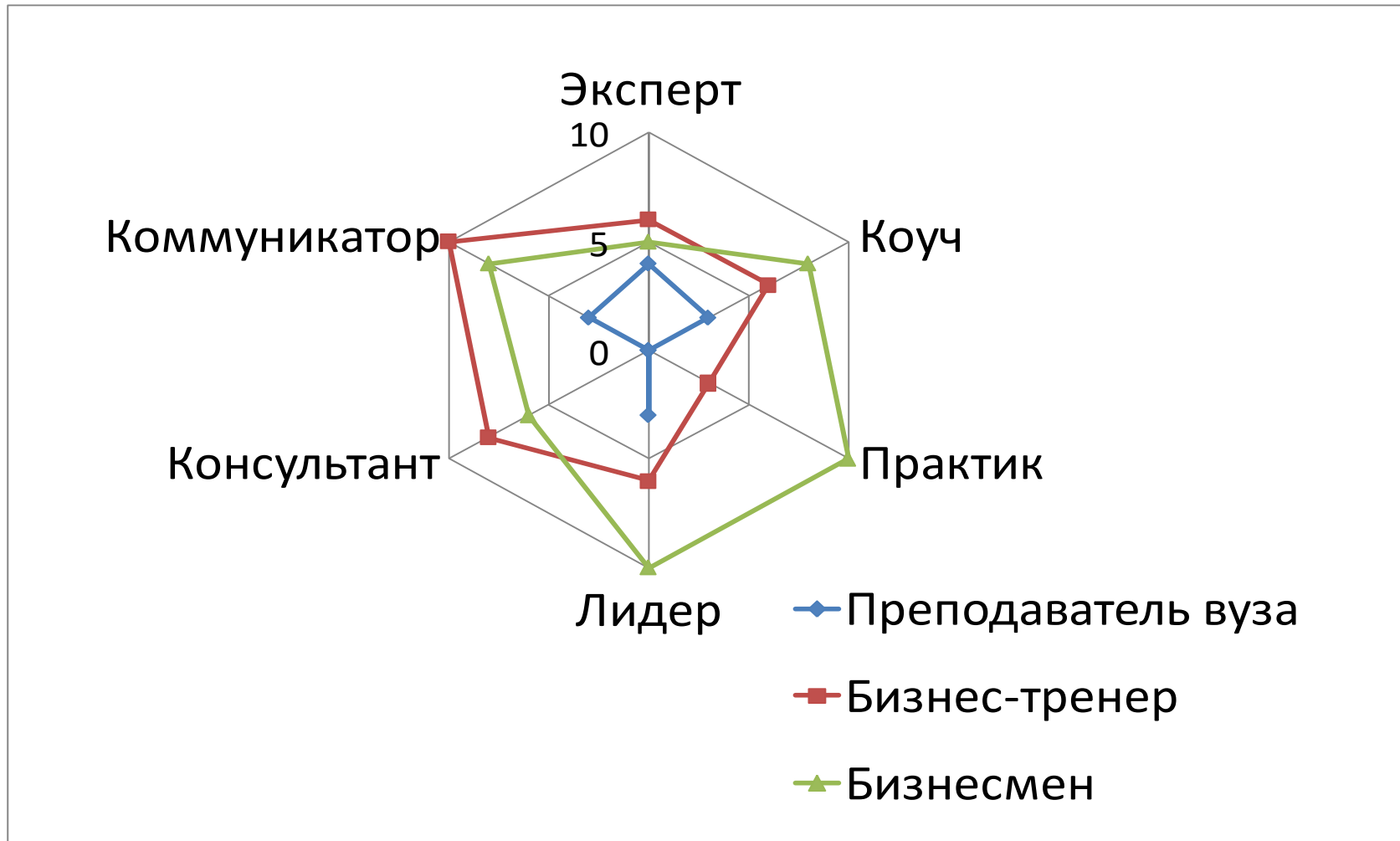


Традиционное обучение



Проектные интенсивы

Роли и компетенции преподавателей бизнес-дисциплин



Классика vs Проектные интенсивы

Классика

- Фокус на знания
- Избыточный набор знаний
- Исследования и анализ
- Теория -> применение
- Контроль процесса
- Каскад, PMBoK
- Наличие «Правильного ответа»
- Стандарты
- Лекции-практика

Проектные интенсивы

- Фокус на навыки
- Конкретные навыки и умения
- Технологии решения реальных проблем
- Практика -> обобщение
- Scrum, Agile
- Проверка и тестирование гипотез
- Требования
- Проекты

Примеры

Классика

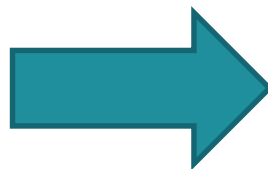
- Математика
- Управление проектами
- Управление бизнес-процессами
- Стратегический менеджмент
- Управление персоналом

Проектные интенсивы

- Оптимизация городской транспортной системы
- Разработка бизнес-плана
- Оптимизация процесса производства
- Разработка и реализация стратегии
- Разработка системы мотивации сотрудников

Специфика!

- Действие
- Результат – продукт
- Потребитель продукта
- Алгоритм
- Завершенность



Проект



**Уральский
федеральный
университет**
имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина
Бизнес-школа

Бизнес-школа УрФУ

СПРИНТ © СОЗДАНИЕ ПРОЕКТНЫХ ИНТЕНСИВОВ



Проектный интенсив

- 1. СПРИНТ ©** – пошаговый алгоритм создания продукта, востребованного заказчиком или потребителем, в ходе которого формируются практические компетенции и создается реальный продукт
- 2. Бизнес-практика** – пошаговое описание успешного создания продукта с **известным** алгоритмом и **понятым** продуктом (PMBoK)
- 3. Бизнес-экспертиза** – пошаговое исследование проблемы с **неизвестным** алгоритмом и пошагово **согласуемым** продуктом (Scrum/Agile)

СПРИНТ ©

1. Самооценка бизнес-практика
2. Канвас идеи бизнес-практики
3. Работа со стейкхолдерами
4. Стартап-сессия. Разработка ценностного предложения
5. Разработка логики курса
6. Контент-сессия
7. Концепт-сессия
8. Проектная сессия

1. Самооценка бизнес-практика

- 1. Кто я?** ФИО, должность, отрасль
- 2. Почему я?** Практический опыт, стаж работы, экспертиза, достижения
- 3. Зачем?** Опыт преподавания, исследований, выступлений, наличие методик, материалов, кейсов
- 4. Что** является продуктом бизнес-практики
- 5. Какие** метрики, структура, характеристики продукта?
- 6. Кто** является потребителем / заказчиком / может проверить качество продукта
- 7. Кого** я могу научить
- 8. Что** такое моя бизнес-практика?

2. Канвас идеи бизнес-практики

	Слушатель	Преподаватель	Заказчик
Кто?	Целевая аудитория	Бизнес-практик	Заказчик
Почему?	Потребности: проблемы, боли, задачи	Практический опыт	Потребности
Зачем?	Выгода	Опыт преподавателя	Выгода (JTBD)
	Ключевые ресурсы	Бизнес-практика	Продукт
Что?	Ресурс: методика, материалы, кейсы...	Название бизнес-практики	Название продукта
Сколько?	Организация обучения	Формат	Метрики, структура, характеристики
Как?	Партнеры	Содержание обучения: CJM	Алгоритм создания и функционирования продукта

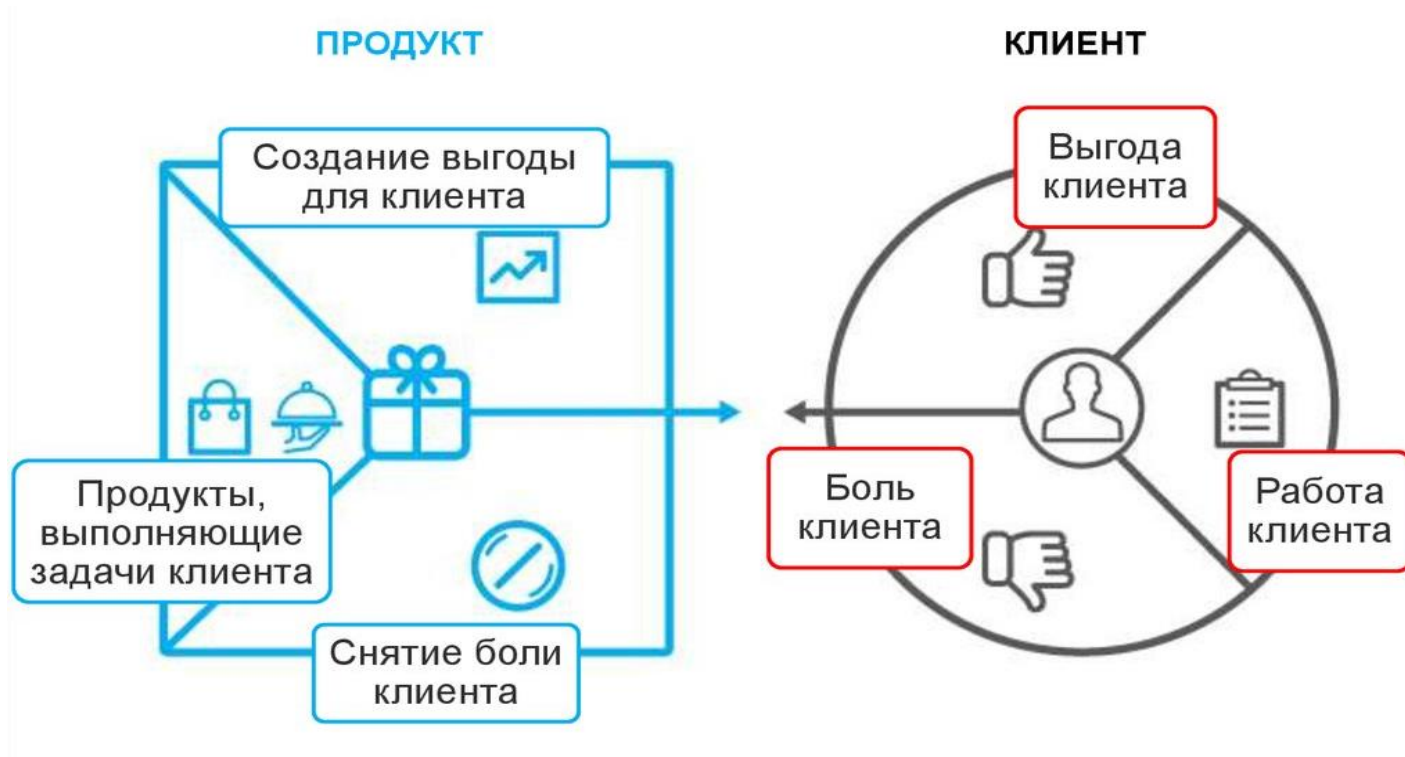
3. Работа со стейкхолдерами

Стейкхолдер	Степень влияния	Потребность	Выгода
Заказчик	10	Требование	Выгоды, цели, эффекты
Слушатель	9	Потребность	Выгоды, цели, эффекты

Стейкхолдер	Степень влияния	Потребность	Выгода	
Бизнес-школа УРФУ	10	<i>Стратегия</i>	Расширение линейки продуктов Дополнительные продажи	
	10	<i>Бизнес-модели</i>		
	10	<i>Управление изменениями</i>		
	10	<i>Цифровизация</i>		
	10	<i>Лидерство и команды</i>		
	10	<i>Управление проектами</i>		
	10	<i>Новые производственные технологии</i>		
	10	<i>Маркетинг и продажи</i>		
	10	<i>Финансы и инвестиции</i>		
	10	<i>Управление персоналом</i>		
	9	Наличие продукта	Практико-ориентированность обучения	
	9	Наличие алгоритма		Привлекательность для слушателя
	7	Апробация в компании		
8	Опыт преподавания	Наличие партнеров	Повышение качества программ	

Бизнес-практика	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	9	9	7	8	129
0	Стратегия	Бизнес-модели	Управление изменениями	Цифровизация	Лидерство и команды	Управление проектами	Новые производственные технологии	Маркетинг и продажи	Финансы и инвестиции	Управление персоналом	Наличие продукта	Наличие алгоритма	Апробация в компании	Опыт преподавания	1
															0

4. Стартап-сессия



Стейкхолдер	Степень влияния	Потребности (выгоды)	Боли, задачи	Предложение
Слушатель				Методики, кейсы, внедрения... Форматы, методы обучения Партнеры

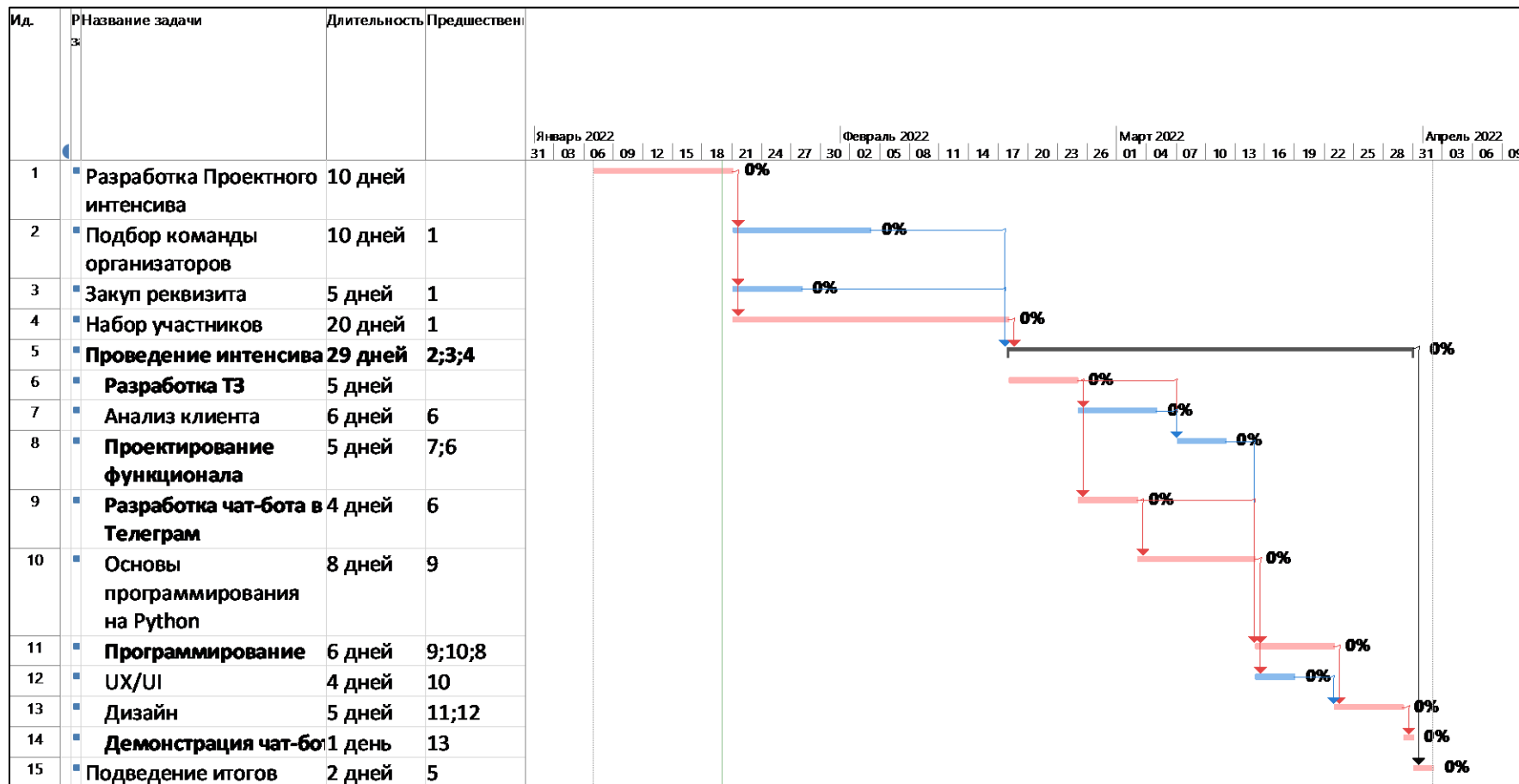
6. Контент-сессия

#	Этапы	Продукт	Показатели	Заказчик	Точки контакта (Формат)
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					

7. Концепт-сессия

Модули	Push		Pull					
	Онлайн		Очно					
	Формат 1	Формат 2	Формат 3	Формат 4	Формат 5	Формат 6	Формат 7	Формат 8
1								
2								
3								
4								
5								
Модель компетенций	Знать	Знать	Уметь	Уметь	Уметь	Делать	Делать	Делать

8. Проектная сессия





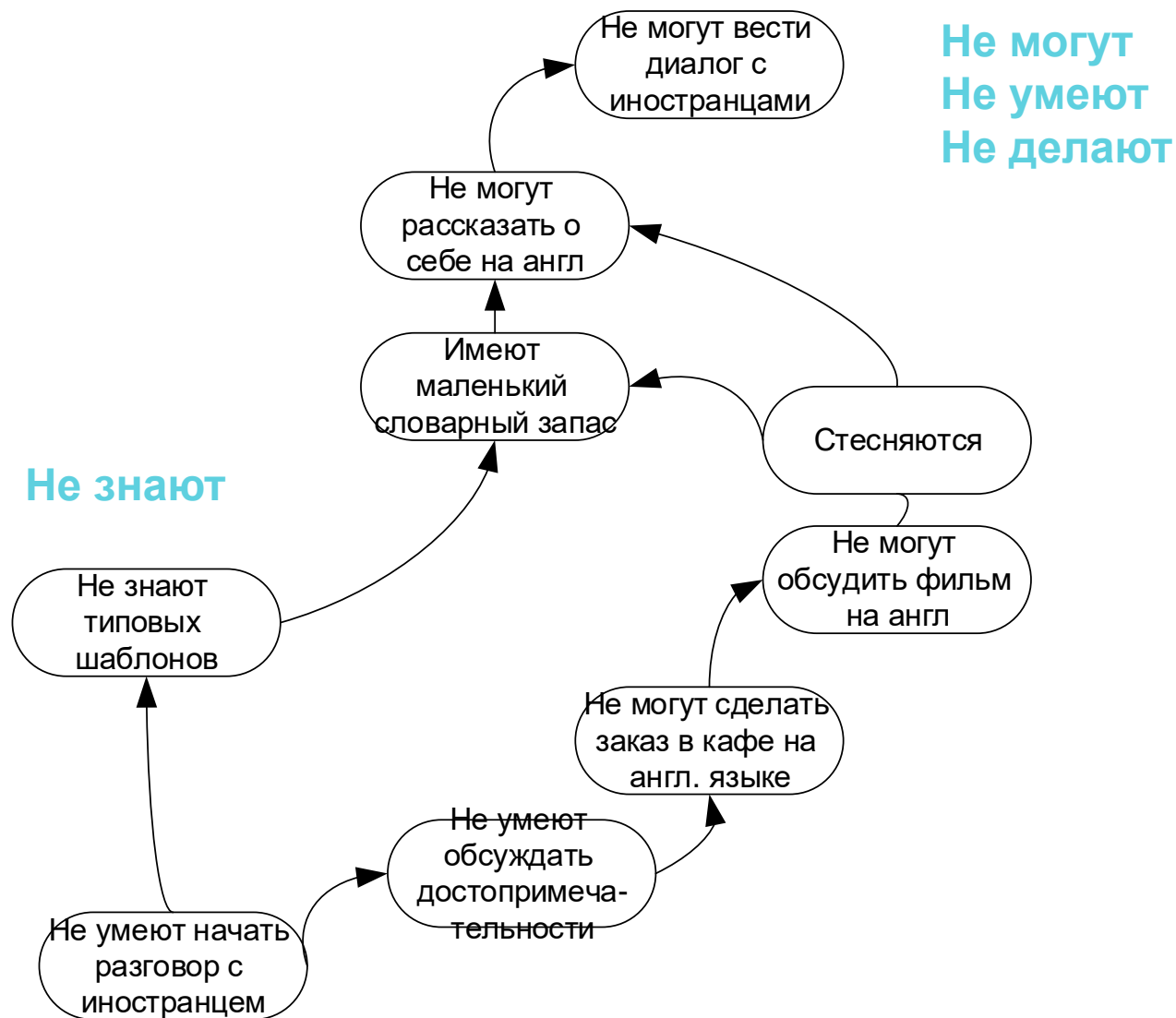
**Уральский
федеральный
университет**
имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина
Бизнес-школа

Бизнес-школа УрФУ

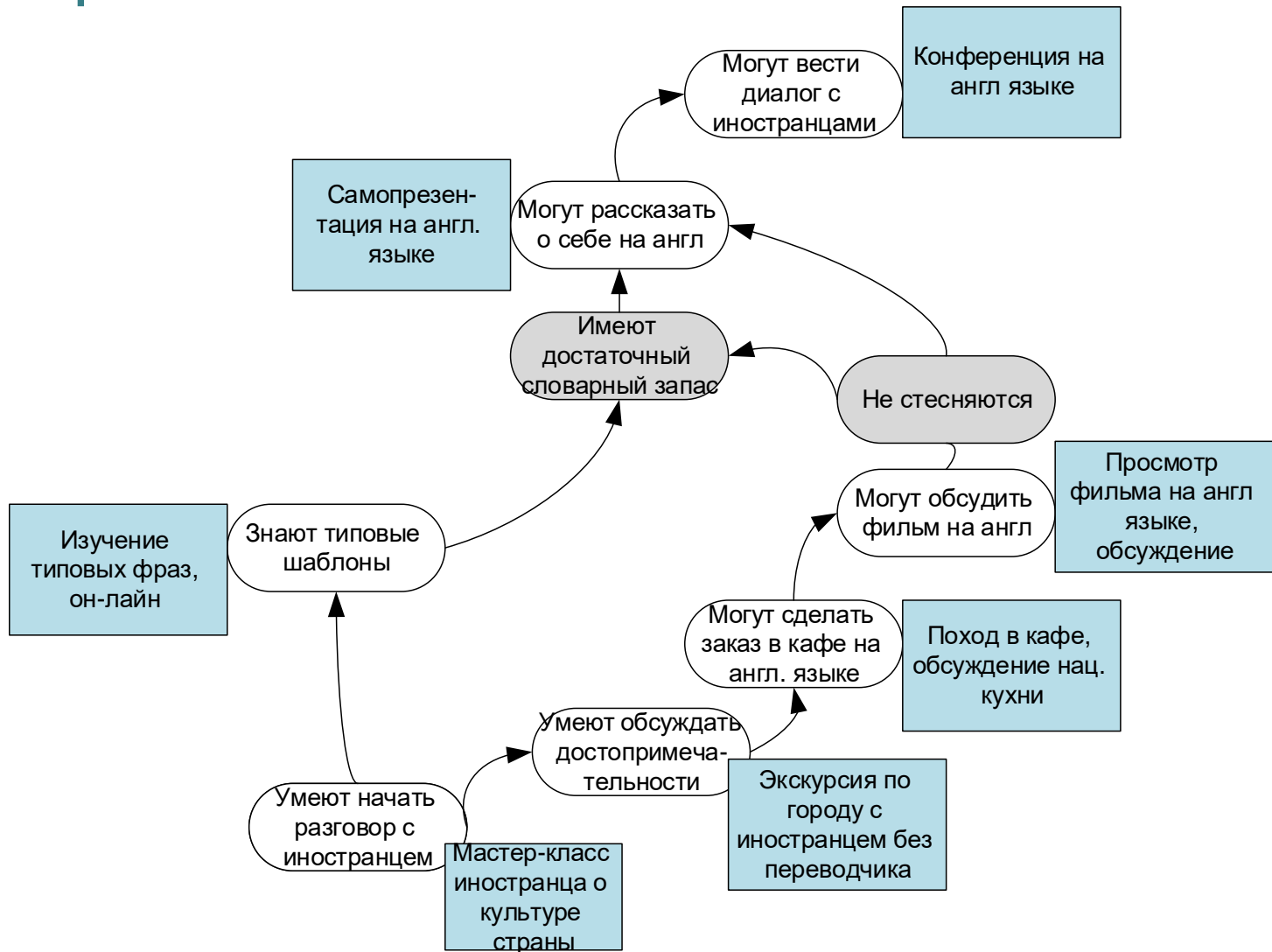
ПРИМЕР БИЗНЕС-ПРАКТИКИ



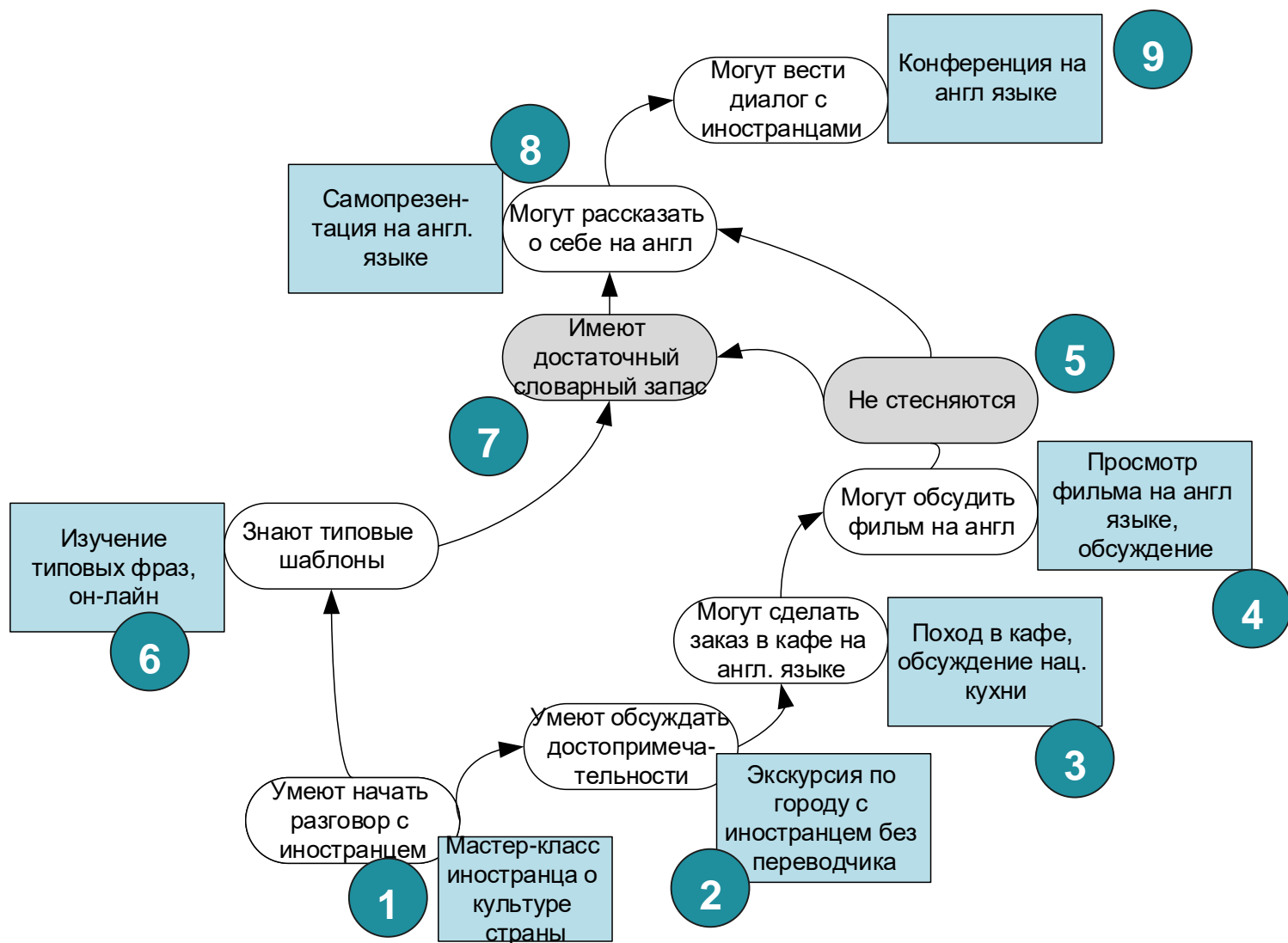
Пример карты проблемного поля



Карта решений



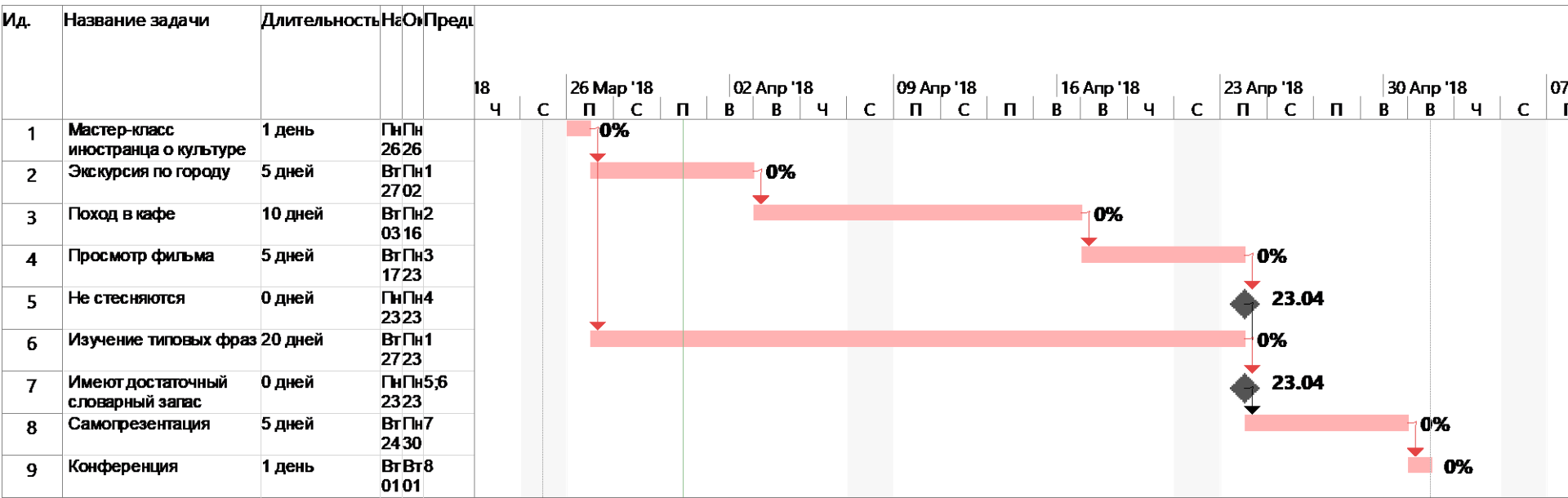
Логика и решения



Сетевой график

Задача	Длительность	Предшес-т-венник	Ресурс	Результат
1. Мастер-класс иностранца о культуре страны	1			
2. Экскурсия по городу	5	1		
3. Поход в кафе	10	2		
4. Просмотр фильма	5	3		
5. Не стесняются	0	4		
6. Изучение типовых фраз	20	1		
7. Имеют достаточный словарный запас	0	5, 6		
8. Самопрезентация	5	7		
9. Конференция	1	8		

Маршрутная карта курса





**Уральский
федеральный
университет**
имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина
Бизнес-школа

Бизнес-школа УрФУ



ГИБРИДНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ ПРОЕКТАМИ



Модель Кеневина (Synefin Framework)

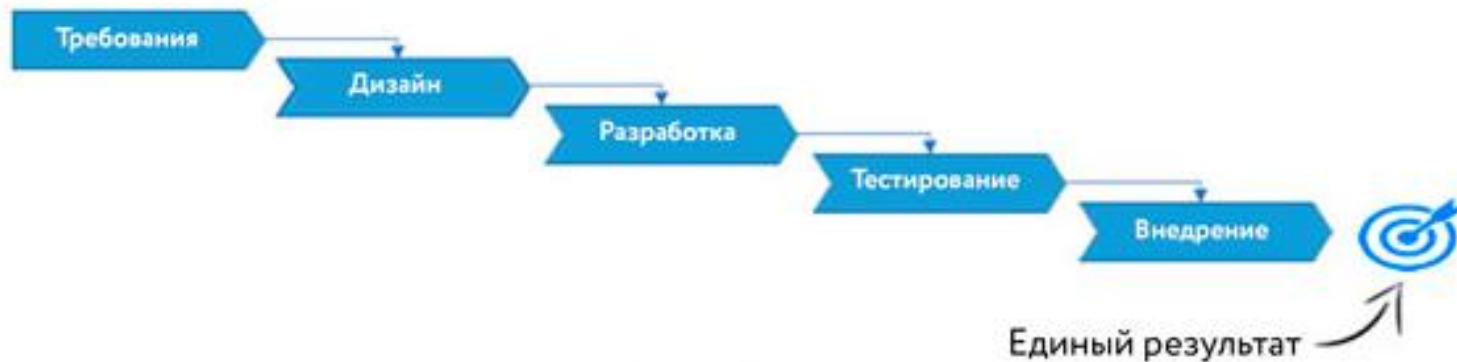


Типы управления проектами

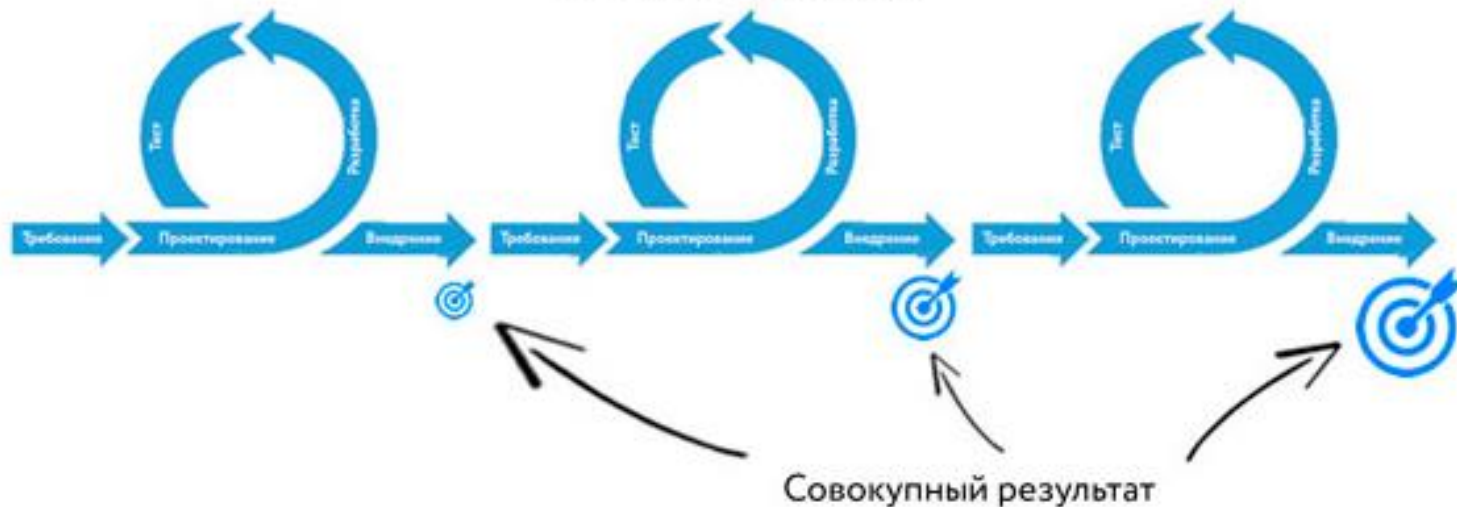
<p>Опыт команды Понятный процесс управления проектом</p>	<p>Запутанные</p>  <p>Бизнес-экспертиза</p>	<p>Упорядоченные простые</p>  <p>Бизнес-практика</p>
<p>Отсутствие опыта Непонятный процесс управления проектом</p>	<p>Хаотичные</p>	<p>Упорядоченные сложные</p> 
	<p>Неизвестная задача= Непонятный продукт</p>	<p>Известная задача= Понятный продукт</p>

Разница в подходах к управлению проектами

Каскадный метод



Гибкий метод



Отличия бизнес-практики от бизнес-экспертизы

Бизнес-практика	Бизнес-экспертиза
Есть успешный результат	Есть сложная, комплексная проблема
Есть продукт	Есть количественное подтверждение проблемы
Есть алгоритм получения продукта	Нет алгоритма решения проблемы
Есть заказчик / потребитель	Есть несколько стейкхолдеров, кого касается проблема
Актуальна, требует тиражирования	Актуальна, требует исследования
Есть границы применимости	Есть множество причин проблемы
Нужны разные компетенции для реализации	Нужны разные компетенции для исследования
PMBoK	Agile

Алгоритм упаковки бизнес-практики

Этап	Результат
Описание потребностей Заказчика и продукта	Бизнес-модель, ценностное предложение – название курса
Разработка алгоритма удовлетворения потребностей	Системная технология вмешательства Customer Journey Map
Разработка сквозного проекта	Спринт, MVP – промежуточные результаты
Проектирование системной модели	Цепочка ценности курса
Разработка Маршрутной карты курса	Маршрутная карта
Формирование Концепта	Концепт курса
Проектирование Модели компетенций	Модель компетенций
Геймификация курса	Сеттинг, рейтинг, конкурсы
Подбор ресурсов	Ресурсная карта

Алгоритм упаковки бизнес-экспертизы

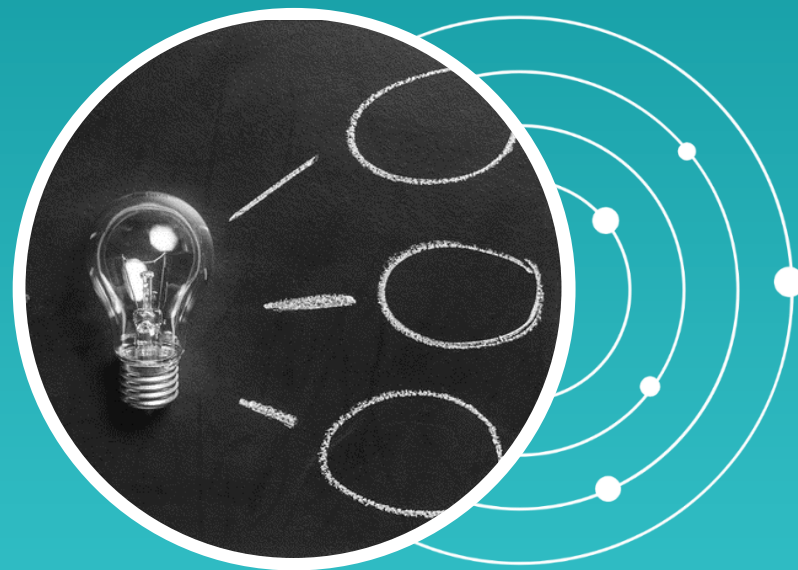
Этап	Результат
Анализ потребностей стейкхолдеров	Потребности
Определение ключевой проблемы / продукта	Проблема / Продукт
Формирование Карты проблем	Карта проблем
Формирование Карты целей / продуктов / метрик	Карта целей / продуктов / метрик
Формирование Карты форматов	Карта форматов
Разработка Дорожной карты курса	Дорожная карта
Формирование ресурсной модели	Ресурсная модель
Разработка Концепт-модели	Концепт-модель
Упаковка курса в проект	Проектный интенсив



**Уральский
федеральный
университет**
имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина
Бизнес-школа

Бизнес-школа УрФУ

САМООЦЕНКА ТЕСТИРОВАНИЕ АНАЛИЗ



Вопросы для самооценки

- 1. Кто я?** ФИО, должность, отрасль
- 2. Почему я?** Практический опыт, стаж работы, экспертиза, достижения
- 3. Зачем?** Опыт преподавания, исследований, выступлений, наличие методик, материалов, кейсов
- 4. Что** является продуктом бизнес-практики
- 5. Какие** метрики, структура, характеристики продукта?
- 6. Кто** является потребителем / заказчиком / может проверить качество продукта
- 7. Кого** я могу научить

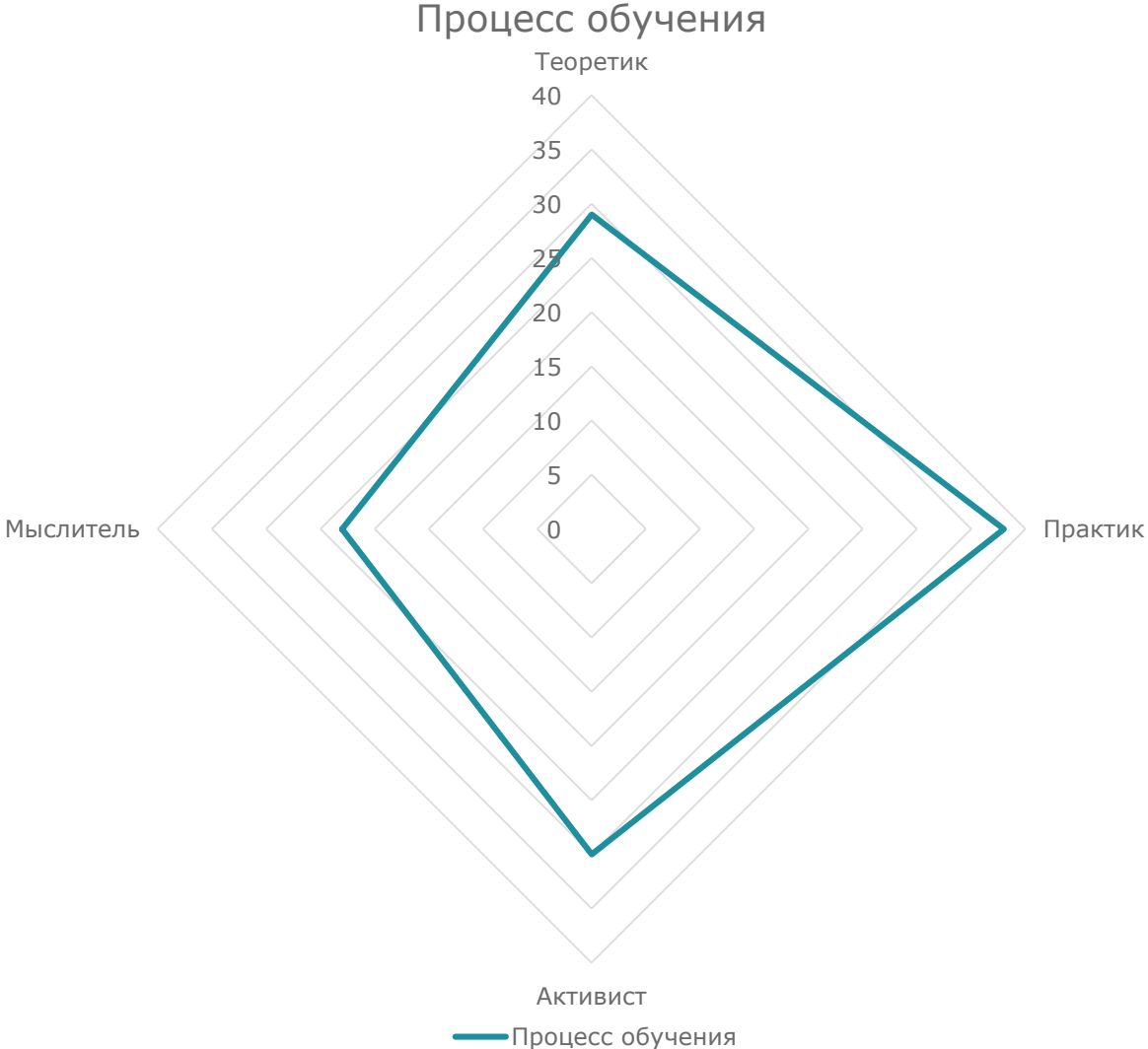
Пример

- 1. Кто я?** Малышева Лариса, директор БШ УрФУ, 32 года преподаватель бизнес-дисциплин, Руководитель MBA и Президентской программы
- 2. Почему я?** СПРИНТ ©, >20 выпускников=преподаватели, 217 НПР
- 3. Что** Курс повышения квалификации = проблемно-ориентированный, проектный интенсив, с пошаговой разработкой и реализацией курса в ходе обучения
- 4. Для кого** БШ УрФУ
- 5. Почему** для развития продуктовой линейки БШ УрФУ
- 6. Кого** Выпускники Бизнес-школы, имеющие практический опыт, готовые научить, имеющие опыт публичных выступлений, работы с группами
- 7. Зачем** Самореализация, заработать, интересно

Цикл обучения Колба



Тест Колба



КОНТАКТЫ



Малышева
Лариса Анатольевна

Д.э.н., профессор. IPMA (A), ICAgile
Директор Бизнес-школы УрФУ
Руководитель Президентской программы и MBA
Общественный представитель АСИ «Образование и кадры»
Лидер Точки кипения Екатеринбург

8 922 612-65-31