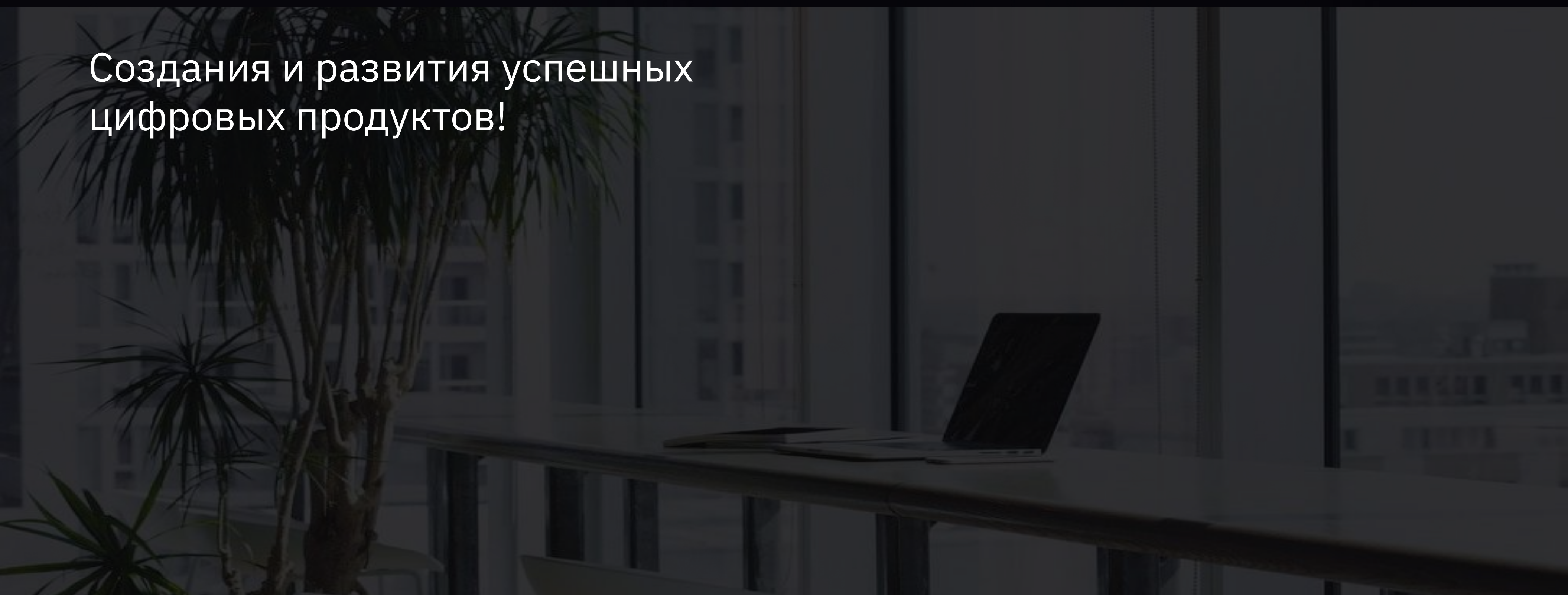


День семнадцатый

Создания и развития успешных
цифровых продуктов!



I — Поиск идей

- Урок №1 ■ Продуктовые исследования
- Урок №2 ■ Customer Journey Map
- Урок №3 ■ Дизайн мышление
- Урок №4 ■ Jobs to be done / Job Stories
- Урок №5 ■ ТРИЗ / АРИП

III — Развитие продукта

- Урок №9 ■ AARRR / NorthStar фреймворк
- Урок №10 ■ Юнит-экономика / Метрики
- Урок №11 ■ UI/UX / Product Evolution Canvas

V — Взаимодействие в команде

- Урок №14 ■ Servant Leadership
- Урок №15 ■ метод Канбан
- Урок №16 ■ Scrum фреймворк
- Урок №17 ■ Инструменты фасилитации

II — Валидация идей

- Урок №6 ■ MVP / MDP
- Урок №7 ■ Problem-Solution / Validation board
- Урок №8 ■ Lean Canvas

IV — Управление функциональностью продукта

- Урок №12 ■ WSJF / User Story Mapping
- Урок №13 ■ GIST /Impact / Road Planning

VI — Культура и организационные модели

- Урок №18 ■ Видение, миссия и ценности компании
- Урок №19 ■ Модель культур Шнейдера / OKR

VII — Управление изменениями

- Урок №20 ■ Кайдзен / Теория ограничений

Инструменты фасилитации

Процесс, группа навыков и набор инструментов, позволяющих эффективно организовать групповую работу.





Дмитрий Васин

Chief Product Officer (CPO)

**Руководитель корпоративного
стартап-инкубатора в HR-Tech**

Основатель сообщества
русскоязычных фаундеров
cofounder.space | стартап тусовка

Аккредитованный тренер Kanban
University (USA ,Seattle)
Сертифицированный Scrum-мастер

Опыт работы в топовых digital-
агентствах на позиции руководителя

www.dvasin.com

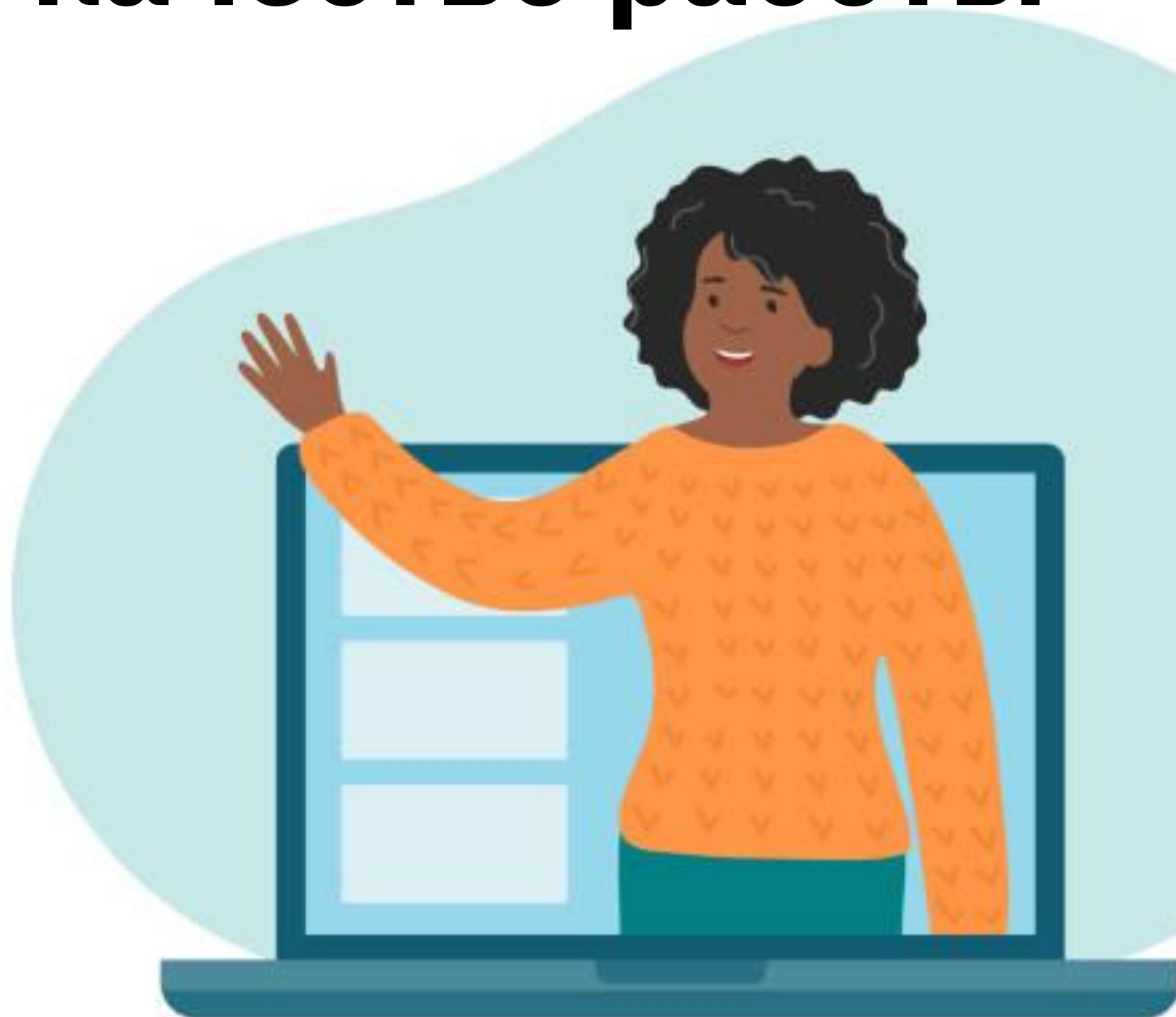
facilitation означает «облегчение процесса»

Фасилитация может быть полезна на рабочих планерках, при брейншторме новых идей, на семинарских занятиях и в других ситуациях, когда требуется активное групповое обсуждение.

В ходе любых встреч неизбежно возникают моменты, когда несколько присутствующих высказываются особенно активно, а остальным не хватает времени, смелости или желания выразить свое мнение.



Обстоятельства влияют на качество работы



Представим роль учителя не как носителя знаний, а как человека, который выстраивает личностные отношения с учениками и помогает им учиться с помощью признания, доверия и эмпатии.

Фасилитация сейчас — это обязательный бизнес-навык

Фасилитатор

- Готовиться к встрече
- Управляет временем встречи
- Четко обозначает правила
- Активно слушает участников
- Умеет фокусироваться на цели
- Задаёт уточняющие вопросы
- Пресекает круговые обсуждения
- Беспристрастен

- Поддерживает групповую энергию
- Адаптируется под условия
- Эмпатичен
- Создаёт психологически безопасную среду
- Постоянно развивается



Фасилитатор & модератор

Выбирайте **фасилитацию**, если в ходе встречи нужно:

- придумать инновационную идею;
- сформулировать ценности компании;
- прийти к консенсусу;
- выработать сложное решение.

Выбирайте **модерацию**, если в ходе встречи нужно:

- обсудить проблему, не вызывающую конфликта;
- принять решения, не требующие особого творчества.

Начнем!



Четко представляйте себе желаемые результаты для группы

Установите четкие ЦРП (цель, результаты и процесс) на сессию/семинар.

- **Цель:** какова общая цель сессии?
- **Результаты:** на какие результаты нацелена сессия / семинар для достижения цели?
- **Процесс:** какая структура будет у сессии для достижения цели и результатов?

Спасибо!



Спасибо!