

# Коммерческое предложение на проведение корпоративного тренинга «Технологии фасилитации для решения бизнес-задач»



**Цель тренинга:** выработать понимание участников, что фасилитация - одна из функций руководителя, развить навыки использования техник фасилитации для вовлечения сотрудников в совместный поиск и реализацию решений.

**Целевая аудитория:** бизнес-тренеры и консультанты Заказчика, менеджеры проектов, а также ключевые сотрудники, которые вовлечены в подготовку и проведение совещаний.

## **Задачи тренинга:**

1. Познакомить участников с принципами фасилитации групповой работы в малых и больших группах;
2. Помочь участникам извлечь уроки из собственного опыта ведения совещаний;
3. Развить навыки использования различных техник и приемов фасилитации совещаний с целью определения проблем, поиска инновационных решений, разрешения противоречий, планирования, обмена знаниями и анализа совместного опыта;
4. Развить умение отбирать техники фасилитации в соответствии с целями и задачами совещания.

## **В результате тренинга участники смогут:**

1. Структурировать и более осознанно использовать собственный опыт ведения совещаний;
2. Повысить вовлеченность сотрудников в разработку и реализацию решений, используя различные техники фасилитации при проведении совещаний, корпоративных конференций и тренингов;
3. Самостоятельно разрабатывать сценарии проведения совещаний, подбирая техники и приемы фасилитации с учетом целей групповой работы.

## **Преимущества данного тренинга:**

1. Тренинг построен на передовых моделях фасилитации Международной ассоциации фасилитаторов (IAF), учитывает результаты новейших исследований в области социальной психологии и принятия групповых решений;
2. Все техники тренинга отобраны и отработываются с учетом опыта их использования в российских компаниях. Тренинг позволяет спланировать внедрение фасилитации в повседневную работу подразделений;
3. В качестве раздаточных материалов участники получают справочник фасилитатора с подробным описанием различных техник и приемов фасилитации, отобранных под основные задачи совещаний;
4. Работая с техниками и приемами фасилитации, участники собирают идеи и решения под значимые для себя проблемы, для повышения эффективности работы Компании.

**Численность группы:** 16 человек.

**Дата проведения тренинга:** по согласованию с Заказчиком.

**Место проведения тренинга:** территория, предоставленная Заказчиком.

**Продолжительность тренинга:** 3 дня (24 академических часа).

**Стоимость проведения тренинга:** 480.000 руб.\*

## **Дополнительные услуги (опционально):**

- Разработка Учебно-методического комплекта «Навыки фасилитации» для Корпоративного университета (обсуждается дополнительно)

Стоимость передачи тренинга: оплата разработки Учебно-методического комплекта 640.000 руб.\* + оплата проведения однодневного тренинга 160.000 руб.\* «How to run» при передаче Учебно-методического комплекта тренерам Корпоративного университета.

- Разработка и проведение фасилитационных сессий под конкретную задачу Компании

Стоимость разработки сценария: 90.000 – 110.000 руб.\* в зависимости от сложности задачи.

Стоимость проведения одного дня сессии: 180.000 – 220.000 руб.\* в зависимости от сложности задачи.

\*НДС не облагается в связи с применением Исполнителем упрощенной системы налогообложения. В стоимость не включены накладные расходы на перелет, проживание и питание тренера (в случае реализации проектов не в г. Москва). Рассчитываются и оплачиваются Заказчиком дополнительно.

## Программа тренинга:

### 1-й день

Блок программы	Содержание блока
1. Руководитель как фасилитатор: вовлечение сотрудников в разработку и реализацию решений	<ul style="list-style-type: none"><li>• Отличие роли фасилитатора от ролей тренера, наставника и руководителя.</li><li>• Групповое исследование «Наш опыт совещаний». В каких ситуациях необходимы инструменты вовлечения сотрудников в поиск решения и планирование действий?</li><li>• Идеальная и реальная модели принятия решений на совещаниях. Принцип «воронки» в групповой работе.</li><li>• Основные этапы фасилитационного процесса и действия ведущего: открытие сессии; прояснение видения будущего / проблем; обмен идеями и знаниями; планирование; завершение сессии.</li></ul>
2. Технологии открытия сессии и структурирования информации	<ul style="list-style-type: none"><li>• Техники «Знаниевый коктейль» и «Карусель».</li><li>• Метод «8 вопросов». Прием «Совещание стоя».</li><li>• Прием «Три корзины». «Парковочная» доска.</li><li>• Визуальные шаблоны формирования повестки совещания.</li><li>• Знакомство участников с опытом и проектами друг друга: техника «Желтые страницы».</li></ul>
3. Технологии прояснения видения будущего и анализа проблем	<ul style="list-style-type: none"><li>• Технология «Модерационные карточки» (PinPoint Facilitation, мета-план). Трейлер. Способы сборки карточек с идеями.</li><li>• Визуальный шаблон «Силовое поле». Метод «Дебаты» для выявления сильных и слабых сторон решения.</li><li>• Технология «Карта будущего» для поиска возможностей и рисков.</li><li>• Технология «Игра Lego всерьез» (прототипирование) для анализа проблем и формирования образа будущего.</li><li>• Визуальные шаблоны «Ядро бизнеса» и «Стратегическая цель» для структурированных мозговых штурмов по прояснению образа желаемого будущего и каскадирования целей деятельности.</li></ul>

## 2-й день

4. Технологии анализа совместного опыта и повышения эффективности межфункционального взаимодействия	<ul style="list-style-type: none"><li>• Разработка ценностей и компетенций, необходимых в командном и межфункциональном взаимодействии.</li><li>• «Ретроспектива»: инструмент анализа проектного опыта и бизнес-процессов.</li><li>• Прием «Светофор» для подведения итогов по проекту.</li><li>• Прием «Матрица ожиданий».</li><li>• Технология «Договор» и прием «Плюс, минус, интересно» при согласовании ожиданий подразделений друг от друга.</li></ul>
5. Технологии поиска решений: как организовать обмен идеями	<ul style="list-style-type: none"><li>• В чем недостатки традиционных мозговых штурмов и как сделать их эффективнее? «Психологические ловушки» фасилитационных сессий: как их обойти или использовать сознательно?</li><li>• Метод ранжирования «35».</li><li>• Технология «Мировое кафе». Шаблон «Мерседес».</li><li>• Трудные случаи в работе фасилитатора с группой. Поиск решений с помощью техник «Брейнрайтинг» и «Снежный ком» («Me-We-Us»).</li><li>• Шаблоны структурированных мозговых штурмов для разработки проектов. Шаблоны «Бизнес-модель» и «Создание ценности» А.Остервальдера.</li><li>• Технология «Открытое пространство».</li></ul>
6. Технологии достижения согласия и планирования действий	<ul style="list-style-type: none"><li>• Приемы поиска консенсуса на совещаниях. Способы отбора идей: «Три оставить – три выбросить», «Новизна, полезность, осуществимость».</li><li>• Способы принятия решения о завершении дискуссии. Прием «Шкала консенсуса».</li><li>• Прием «Покер планирования» для оценки сроков.</li><li>• Технология планирования мероприятий и сроков «План действий» («Ракета», «Дорожная карта»).</li></ul>
7.Техники завершения сессии	<ul style="list-style-type: none"><li>• Прием «ORID» (4 вопроса).</li><li>• Приемы «5 пальцев», «Матрица удовлетворенности», «Одно слово», «Дерево участников».</li></ul>

## 3-й день

8.Конструктор сценариев фасилитационных сессий	<ul style="list-style-type: none"><li>• Типы сессий в зависимости от решаемых бизнес-задач.</li><li>• Вопросы заказчику совещания.</li><li>• «7Р» подготовки сессии.</li><li>• Шаблон разработки сценария.</li></ul>
9.Защита участниками своих фасилитационных проектов	<ul style="list-style-type: none"><li>• Проекты участников. Проведение отдельных блоков участниками в роли фасилитаторов / кофасилитаторов.</li><li>• Обратная связь авторам проектов по итогам защиты (от участников и тренера).</li><li>• Наши ближайшие шаги по формированию культуры фасилитации в нашей компании.</li><li>• Завершение тренинга. Обратная связь тренеру и организаторам.</li></ul>

# ТИМОФЕЙ НЕСТИК

## Фасилитатор , бизнес-тренер, организационный консультант



Стаж профессиональной деятельности: 13 лет (с 2004 г.)  
Сфера профессиональных интересов:  
Проведение фасилитационных сессий;  
Управление инновациями и корпоративный форсайт;  
Формирование корпоративной культуры;  
Развитие управленческих команд;  
Анализ совместного опыта и обмена знаниями.

---

ТИМОФЕЙ НЕСТИК - Фасилитатор, консультант по организационному развитию, член Международной ассоциации фасилитаторов IAF, Международной ассоциации прикладной психологии IAAP, Координационного совета ФАНО, Доктор психологических наук, заведующий лабораторией социальной и экономической психологии Института психологии РАН, профессор РАН.

Преподаватель программ MBA, DBA и Executive MBA в бизнес-школах РАНХиГС при Президенте РФ, МГИМО, НИУ-ВШЭ, ИНЭС.

Автор комментариев и интервью на психологические темы для изданий «Элитный персонал», «Секрет фирмы», «Деньги», «Аргументы и факты», «РБК daily», «Радио Свобода», «ТВ-Дождь», «Говорит Москва», Росбалт, ИТАР-ТАСС, телеканалов «Первый канал», «Культура», «Пятый канал». Ведущий мастер-классов на ежегодных конференциях российских фасилитаторов.

### **Базовое образование:**

В 1997 г. с отличием окончил философский факультет МГУ им. М.В. Ломоносова.  
В 1997-2000 гг. - очная аспирантура философского факультета.  
В 2001 г. там же защитил диссертацию кандидата философских наук.  
В 2015 г. защитил докторскую диссертацию "Социально-психологическая детерминация группового отношения к времени" по специальности "Социальная психология".

### **Дополнительное образование:**

Школа консультантов по управлению и организационному развитию | А.И. Пригожин, 2002 г.  
Технология фасилитации Pinpoint | Кейт Уоррен Прайс, 2006 г.  
Динамическая фасилитация и Open space | Р. Афтанделян, 2008 г.  
Стратегическое планирование с отличием | Памела Люттон-Боуэрс, 2012 г.  
Top Strategic Planning | Martin Gilbraith, 2014 г.  
Stay on Top by Having Better Meetings | R. van der Laan, 2013 г.  
Advanced Facilitation Skills | Sam Kaner, 2014 г.  
Participatory Strategic Planning | Bill Staples, 2015 г.  
Online facilitation | Stormz, A. Eisenchteter, 2016 г.  
Теория и практика деятельности центров научно-технологического прогнозирования, Форсайт-центр ИСИЭЗ, НИУ ВШЭ, 2016 г.

## **Персональный клиентский лист реализованных экспертом проектов:**

Успешные проектные и стратегические сессии, корпоративные конференции и форсайты для компаний: ЮКОС, Мосэнергосбыт, МГТС, РОСНАНО, Альфа-Банк, Промсвязьбанк, Юнисон-Страхование, ТНК-ВР, Роснефть, Сургутнефтегаз, Газпром Нефть, НОВАТЭК, Метинвест, ФСК-ЕЭС, Росатом, ФНК-Групп, РусГидро, МТС, ИНВИТРО, АстраЗенека, КОМОС-ГРУПП, О'КЕЙ, Лента, МАКО, МАП, КМ-Alliance, НИУ Высшая школа экономики, Лаборатории Касперского, Агентства стратегических инициатив, журнала Harvard Business Review Россия и др.

Опыт проведения стратегических сессий с участием первых лиц и с командами ТОП-менеджеров: Совет директоров и Правление Альфа-Банка, ТОП-менеджмент компаний РОСНАНО, НОВАТЭК, Мосэнергосбыт, UCL Holding, ИНВИТРО, Lancet, GLANCE, KFF, ВЕСТИ-УКРАИНА, Castrol Russia (British Petroleum), Burger King, КОМОС-ГРУПП, Спецсвязь России, Ижевский радиозавод, Волга-Днепр, QIWI, Мэрия г. Казань и др.