



НАКОНЕЦ ПОСТРОИЛИ:

как мы запустили Корпоративный университет



Давайте знакомиться: о себе

- Дана Нескоромная, Senior HR manager в Lineate;
- Журналист, психолог, коуч ICF;
- Больше четырех лет в сфере IT (HRD/Senior HR);
- Руководитель проекта Корпоративного университета в Lineate



Давайте знакомиться: о Lineate

- Lineate — международная IT-компания в сфере разработки программного обеспечения;
- С 2006 года мы специализируемся на реализации высоконагруженных систем и сервисов, систем сбора, управления, визуализации и анализа данных для клиентов - в копилке 910 реализованных проектов;
- У нас четыре офиса на двух континентах



О чем буду говорить:

наш практический опыт построения Корпоративного университета с нуля

01

Что было: точка "А";

02

Как запускали проект? Инструменты и решения;

03

Что стало: "точка "Б";

04

А дальше? Куда планируем двигаться

01

Что было:

наша точка "А"



ТОЧКА "А"



**высокая текучесть
в сфере IT**



единая база
уникальных знаний



**наличие специфических
компетенций**



рост сотрудников под
запрос компании

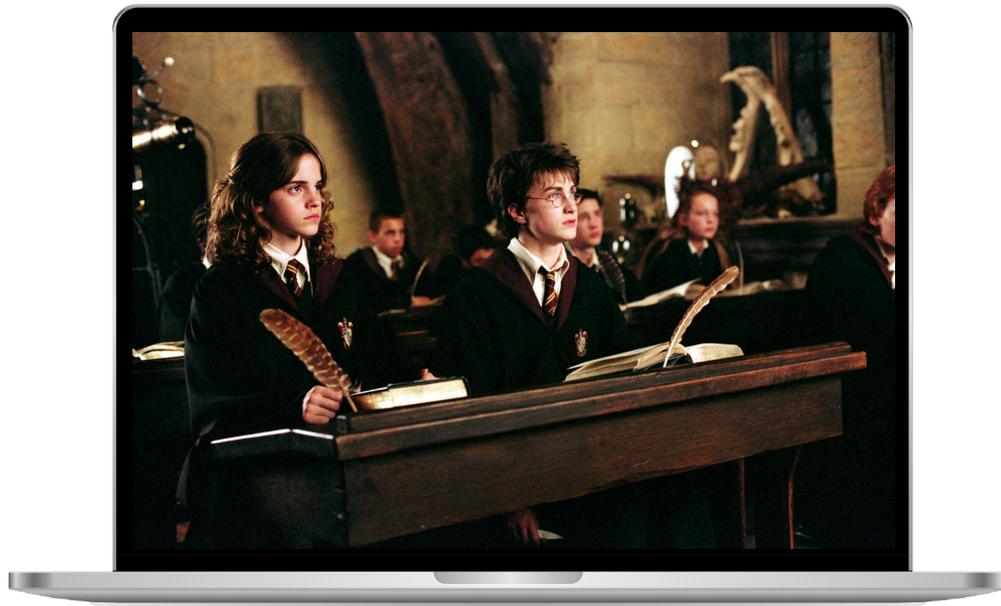


**зависимость от
внешних провайдеров**



собственные курсы
под бизнес-задачи

Обратное *планирование*



02

Как реализовывали:

инструменты и решения



HR в роли руководителя проекта:

- *Ниже риск* организационных ошибок;
- *Поддержка;*
- *Экономически выгодно* (бюджетный ресурс)



Процесс организации КУ

цели



проблематика

запрос

результат

критерии



организация

реализация

коммуникация

аналитика



итоги

выводы

планы

Наш *инструментарий*



● Google Forms

Оцените по десятибалльной шкале, насколько полезна была теоретическая часть курса

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Теория была недостаточно информативна В теоретической части было много полезной информации

Оцените практические занятия курса по десятибалльной шкале

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Практика была для меня бесполезна Практика позволила мне лучше понять материал

Что, на ваш взгляд, получилось хорошо с точки зрения создания курса (что точно стоит оставить)?

Мой ответ

Что, на ваш взгляд, можно улучшить?

Мой ответ

Оцените по десятибалльной шкале, насколько вы готовы рекомендовать курс коллегам *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Не буду рекомендовать Обязательно порекомендую

Ваши рекомендации и пожелания организаторам курса

Мой ответ

Спасибо за участие в курсе! (Ссылка на курс)

Кое-какие пожелания были выше, а здесь хочу сказать огромное спасибо вам всем и каждому в отдельности за такой прекрасный, воодушевляющий и мотивирующий курс! Коллеги, вы затеяли очень крутое дело! Антон, Дана, вы большие молодцы! Рад, что участвую в Корпоративном Университете. Видно, что у вас есть очень много классных задумок, находок, которые вы воплощаете в курсах. Чувствуется, что к каждому занятию вы подходите с душой и именно это делает ваши курсы не только полезными, но и интересными, очень запоминающимися и приятными! По прошествии курса у меня появилось понимание куда двигаться дальше и я чувствую воодушевление - это сильные ощущения и это очень мотивирует. Ваши демо и практики - бесценная штука! С нетерпением жду продолжения! А пока с удовольствием участвую на курсах у Паши и очень надеюсь попасть на курс к Илье.

Обратная связь по курсу для TL

Коллеги, наш курс для TL подошел к завершению. Нам важно получить от вас фидбек по итогам и понять, что у нас получилось, а что стоит улучшить в будущем. Пожалуйста, найдите несколько минут на заполнение этой формы, которая поможет нам сделать ваше обучение в Корпоративном университете еще полезнее и комфортнее.

darina_neskoromnaya@lineate.com [Сменить аккаунт](#)



Когда вы отправите форму, мы сохраним ваш адрес электронной почты.

* **Обязательно**

Оцените по десятибалльной шкале, насколько полезен был курс лично для вас *

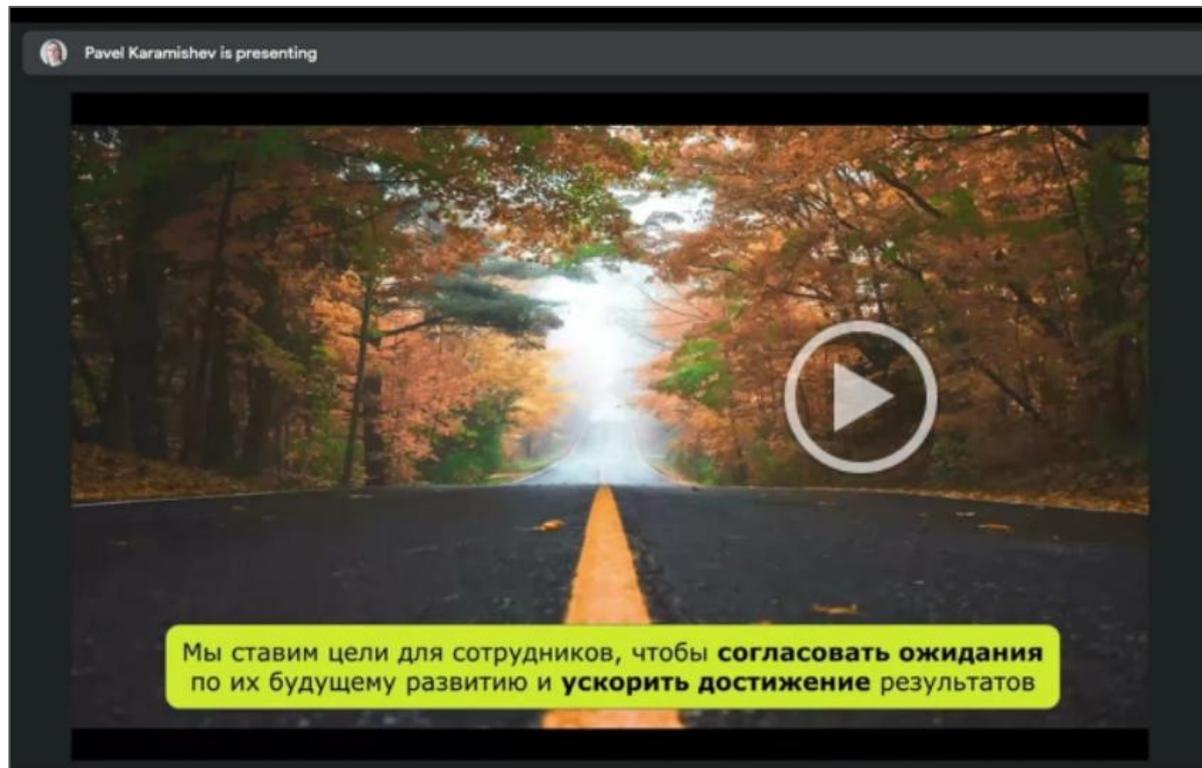
Google Sheets

ФОРМА 1 ЗАПОЛНЕНА	ФОРМА БЕЗ ОШИБОК ИЛИ ВЫПОЛНЕНА РАБОТА НАД ОШИБКАМИ ПО ФОРМЕ 1	УЧАСТИЕ В ПРАКТИКЕ ИЛИ ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ	ФОРМА 2 ЗАПОЛНЕНА	ФОРМА БЕЗ ОШИБОК ИЛИ ВЫПОЛНЕНА РАБОТА НАД ОШИБКАМИ ПО ФОРМЕ 2	УЧАСТИЕ В ПРАКТИКЕ ИЛИ ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ	ФОРМА 3 ЗАПОЛНЕНА	ФОРМА БЕЗ ОШИБОК ИЛИ ВЫПОЛНЕНА РАБОТА НАД ОШИБКАМИ ПО ФОРМЕ 3	УЧАСТИЕ В ПРАКТИКЕ ИЛИ ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ	ФОРМА 4 ЗАПОЛНЕНА	ФОРМА БЕЗ ОШИБОК ИЛИ ВЫПОЛНЕНА РАБОТА НАД ОШИБКАМИ ПО ФОРМЕ 4	УЧАСТИЕ В ПРАКТИКЕ ИЛИ ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ	СЕРТИФИКАТ ВЫДАН
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Во время переговоров заказчик в качестве давления на вас предлагает привлечь экспертов со стороны. Что именно он демонстрирует в данном случае?	Техника "Principal" НЕ дает возможности	Бонус превращается не в награду, а в средство наказания, когда	Каких ограничений не бывает?
Обесценивание (вы недостаточно хороши)	Перехватить инициативу у оппонента	Одна сторона хочет, чтобы другая сторона выполнила ранее установленные договоренности	Адресных
Численное преимущество (нас больше, чем вас)	Перехватить инициативу у оппонента	Одна сторона хочет, чтобы другая сторона сделала одностороннюю уступку за бонус	Влияющих
Статус (мы можем позволить себе лучших)	Перехватить инициативу у оппонента	Одна сторона хочет, чтобы другая сторона выполнила ранее установленные договоренности	Адресных
Численное преимущество (нас больше, чем вас)	Перехватить инициативу у оппонента	Одна сторона хочет, чтобы другая сторона выполнила ранее установленные договоренности	Влияющих
Численное преимущество (нас больше, чем вас)	Перехватить инициативу у оппонента	Одна сторона хочет, чтобы другая сторона выполнила ранее установленные договоренности	Влияющих
Обесценивание (вы недостаточно хороши)	Перехватить инициативу у оппонента	Одна сторона хочет, чтобы другая сторона выполнила ранее установленные договоренности	Влияющих
Обесценивание (вы недостаточно хороши)	Снять с себя персональную ответственность	Одна сторона хочет, чтобы другая сторона выполнила ранее установленные договоренности	Влияющих
Обесценивание (вы недостаточно хороши)	Перейти к следующему раунду переговоров	Одна сторона хочет, чтобы другая сторона сделала одностороннюю уступку за бонус	Влияющих
Обесценивание (вы недостаточно хороши)	Перехватить инициативу у оппонента	Одна сторона хочет, чтобы другая сторона выполнила ранее установленные договоренности	Влияющих
Обесценивание (вы недостаточно хороши)	Перехватить инициативу у оппонента	Одна сторона хочет, чтобы другая сторона выполнила ранее установленные договоренности	Влияющих
Обесценивание (вы недостаточно хороши)	Перехватить инициативу у оппонента	Одна сторона хочет, чтобы другая сторона сделала одностороннюю уступку за бонус	Влияющих
Обесценивание (вы недостаточно хороши)	Перехватить инициативу у оппонента	Одна сторона хочет, чтобы другая сторона выполнила ранее установленные договоренности	Влияющих
Обесценивание (вы недостаточно хороши)	Перехватить инициативу у оппонента	Одна сторона хочет, чтобы другая сторона сделала нечто, противоречащее ее ценности, за бонус	Влияющих
Численное преимущество (нас больше, чем вас)	Перехватить инициативу у оппонента	Одна сторона хочет, чтобы другая сторона выполнила ранее установленные договоренности	Влияющих
Обесценивание (вы недостаточно хороши)	Перехватить инициативу у оппонента	Одна сторона хочет, чтобы другая сторона выполнила ранее установленные договоренности	Влияющих

Был на теории #1	Выступал на практике #1	Был на теории #2	Выступал на практике #2	Был на теории #3	Выступал на практике #3	Был на теории #4	Выступал на практике #4	Сдал финальный экзамен	Заслужил сертификат	Сертификат выдан
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

- Google Meet
- OBS Studio



Google Classroom

Магия тренинга: практикум для преподавателей						Лента	Задания	Пользователи	Оценки
Сортировать по фамилии ▾		15 сент. 20... ДЗ №4. Подгото... из 100	8 сент. 20... ДЗ №3. Как... из 100	1 сент. 20... ДЗ №2. Как... из 100	27 авг. 20... ДЗ №1. Педагог... из 100				
	[Redacted]	100 Сдано с опозд...	100 Сдано с опозд...	100	90				
	[Redacted]	100	100 Сдано с опозд...	100 Сдано с опозд...	85				
	[Redacted]	100	100	100	90				
	[Redacted]	100	100	100	100				

Лента Задания Пользователи Оценки

Программа курса

- Программа курса Опубликовано 30 авг. 2021 г.
- SDP как инструмент организации работы
 - SDP + Scrum. 1. Introduction, Board Изменено 7 сент. 2021 г.
 - Практис #1 [ИЗ] Срок сдачи: 13 сент. 2021 г.
- SDP Roadmap
 - Организация Roadmap-а согласно SDP Изменено 13 сент. 2021 г.
 - Практис #2 Срок сдачи: 19 сент. 2021 г.
- SDP Delivery
 - Категории поставки Опубликовано 22 сент. 2021 г.
 - Практис #3 Срок сдачи: 26 сент. 2021 г.

Лента Задания Пользователи

Общая информация. Процессинг. Этапы по...

- Занятие №1.Общая информация. Процес... Изменено 12 мая 2021 г.
- Домашнее задание №1 Срок сдачи: 20 янв. 2021 г.

Технология структурированного интервью. ...

- Занятие №2. Технология структурирован... Изменено 12 мая 2021 г.
- Рабочая тетрадь Опубликовано 14 янв. 2021 г.
- Домашнее задание к занятию №2 Срок сдачи: 23 янв. 2021 г.

Hard skills. Оценка знаний и навыков

- Занятие №3.Hard skills(Frontend). Оценка ... Изменено 12 мая 2021 г.
- Занятие №3.Hard skills(Backend). Оценка з... Изменено 12 мая 2021 г.
- Домашнее задание №3.Hard skills(Backen... Срок сдачи: 27 янв. 2021 г.

Лента Задания Пользователи Оценки

01. Цель, ожидаемые результаты и целевая а...

- Материалы к ознакомлению (Занятие №1) Опубликовано 16 янв. 2020 г.
- Цель, ожидаемые результаты и целевая ау... Изменено 21 янв. 2020 г.
- Оставить фидбек по занятию №1 мож... Опубликовано 29 янв. 2020 г.
- Письмо клиенту. Выделение SDP Срок сдачи: 28 янв. 2020 г.
- Summary #1 [English] Срок сдачи: 28 янв. 2020 г.
- Summary #2 [English] Срок сдачи: 28 янв. 2020 г.

02. Структура

- Материалы к ознакомлению (Занятие №2) Опубликовано 27 янв. 2020 г.
- Структура Изменено 21 мая 2020 г.
- Домашнее задание к занятию №2 [ИЗ] Срок сдачи: 23 мая 2020 г.

Slack

  17 22:29
@здесь Коллеги, всем доброго вечера

Материалы и домашнее задание с прошедшего занятия доступны в Classroom.
Вам необходимо самоорганизоваться в группы согласно распределению ниже и подготовиться к занятию в пятницу.
Каждой группе необходимо решить, кто какие роли возьмет для подготовки исходя из домашнего задания в каждом кейсе.
Если вы не нашли себя в списке, дайте знать и мы решим этот вопрос.

  16:47 14 апреля 2021 г. ▾

Коллеги, всем привет!
Уже завтра состоится Занятие №2 "Технология структурированного интервью".
На этом занятии  расскажет о принципах структурированного интервью и основных видах вопросов, которые помогут оценить soft skills кандидатов.
👉 Во время занятия будет несколько небольших практик, и для того, чтобы вам их было проще выполнять,  подготовила для вас рабочую тетрадь. Вы можете воспользоваться ей по личному желанию, распечатать или сделать копию и оставлять заметки в электронном файле.
Рабочая тетрадь уже добавлена в материалы курса.
До встречи на занятии!

  16:48
баллы за поведение снижать дежурство, вот это вот все

  6:49
Так,  ,  щас расскажу вашу сладкую парочку 😊
👍 1 🗨️

  16:49
Выйди из мита и зайди нормально)
😄 7 😊 1 😏 3 🗨️

  16:50
чо началось-то, нормально же сидели а голову дома не забыл?)

  16:53
Дневник собака съела

 Dana Neskorumnaya 🌱 17:08
 , расскажи, пожалуйста, в чем в переговорах будет принципиальная разница между тем, чтобы взять тайм-аут и эскалацией проблемы?
✔️ 1 🗨️

  2 ответа Последний ответ 11 мес. назад

Tilda Publishing

Как подать заявку на участие в курсе?

01

Заполнить эту форму

02

Отправить и ее и ждать ответа в течение 2-х дней

03

На почту вам придет результат вашей заявки и инструкция по дальнейшим действиям

Наши преподаватели сами прошли тот же путь, который сейчас проходите вы. Мы будем рядом и максимально поддержим на пути к вашим свершениям.

Дана Нескоромная

Руководитель проекта Корпоративного университета



Кому полезны курсы?



Студент

Направление, которое позволит получить необходимые навыки для закрытия целей, в сжатые сроки расширить базу знаний по интересующей программе и проработать полученные умения на практике



Преподаватель

Направление для реализации ораторских навыков в дружелюбной и безопасной среде, а также отличная возможность поделиться с коллегами уникальными знаниями



Консультант

Направление, дающее возможность по максимуму использовать собственный опыт для формирования развернутых интересных кейсов, которые помогут усилить и развить умения и навыки сотрудников компании



Куратор

Направление для практической работы с группой, дающее шанс отточить организационные способности, применить навыки эффективной коммуникации и взаимодействия с группой, а также улучшить эмоциональный интеллект

Для каждого учебного курса:

- найден преподаватель, работающий внутри компании и являющийся экспертом в своей области;
- проработана сильная теоретическая база и адаптированы реальные кейсы Lineate (в часть курсов включены демо);
- подготовлена практика, основанная на повседневных рабочих ситуациях и проходящая в безопасной и дружелюбной среде.

- Tilda Publishing

Расписание

Апрель

Синдром самозванца. Как перестать
обесценивать себя

Преподаватель курса:

[Записаться на курс](#)

Soft Skills



Сейчас **soft skills** распределены на семь основных компонентов:

✓ Личная эффективность

- > Уверенность в себе
- > Стрессоустойчивость
- > Эмоциональный интеллект

✓ Коммуникация

- > Искусство переговоров
- > Деловая коммуникация
- > Решение конфликтов

✓ Наставничество

- > Школа кураторов
- > Искусство менторинга

✓ Саморазвитие

- > Максимальная концентрация
- > Развитие памяти
- > Критическое мышление
- > Творческое мышление

✓ Планирование

- > Тайм-менеджмент
- > Стратегическое мышление
- > Целеполагание
- > Делегирование

✓ Передача знаний

- > Искусство обучать
- > Публичные выступления
- > Создание презентаций

✓ Менеджмент

- > Ситуационное лидерство
- > Эффективное управление
- > Командообразование

• Tilda Publishing

Расписание

Школа разработчиков

[Перейти на сайт](#)

Hard Skills



Сейчас **hard skills** распределены на семь основных компонентов:

✓ Тестирование

- > Школа тестировщиков
- > Тестирование GraphQL

✓ Разработка

- > Школа разработчиков
- > Реализация Project Luna в Amazon

✓ Тимлидство

- > Управление проектами
- > Управление командой

✓ Проектный менеджмент

- > Стандарты управления и разработки

✓ Архитектура

- > Особенности реализации Serverless в Amazon

✓ Systems

- > Школа системных инженеров

✓ HR

- > Школа интервьюеров

[На главную](#)

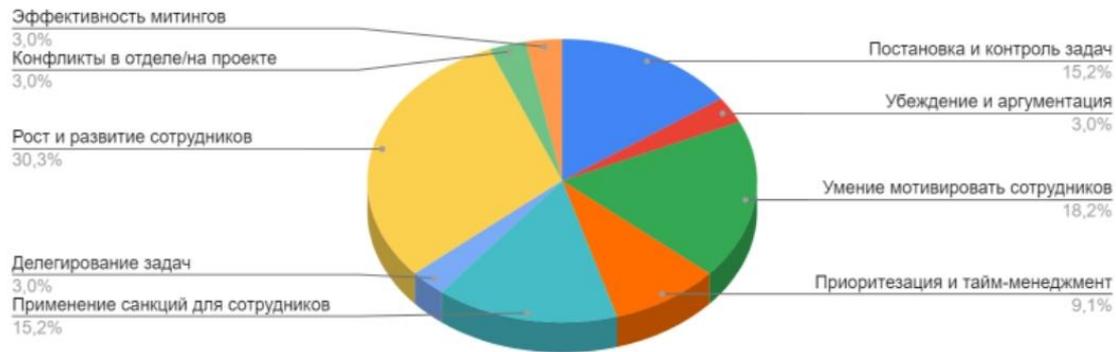
Реализация

- карта развития специалиста (сотрудник знает, куда идти) → навыки в Планете
- учебный портал
- транширование обучения ↔ работа на краях
- карьерное консультирование внутри компании
- навыки матрицы компетенций во всех отделах
- Менторская экспертиза - система
- развитие спикеров - амбассадоров бренда
- обучение - система и единой лексики, а не разрозненное мероприятие
- курс универсальных курсов (этика, переговоры и т.д.)
- мотивация преподавателей
- обучение преподавателей

Рoadmap

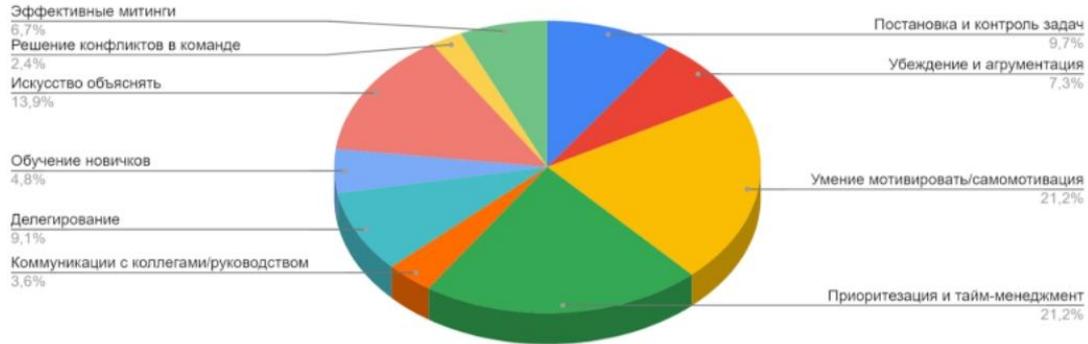
Scheduled Completion Date	Status	Responsible party	Milestone	Goal	Comment	Success points
Первый квартал						
25-Jan-2021	Completed	Дана Нескоромная	Разработаны этапы стратегии обучения и развития	Определить этапы стратегии обучения и развития (что именно будет реализовано в плане корпоративного обучения)	Этапы реализации	✓
01-Feb-2021	Completed	Дана Нескоромная	Собрана информация по обучению и развитию в компании	Составить реестр базы данных знаний Lineate	База знаний Lineate	✓
08-Feb-2021	Completed	Дана Нескоромная	Выявлены запросы и прояснены требования по бизнес-потребностям Lineate (пересечения по множеству потребностей)	Изучить формы обратной связи от руководителей и от сотрудников . Актуализировать список необходимых требований к обучению и развитию в компании	Презентация	✓
15-Feb-2021	Completed	Дана Нескоромная	Опрошены руководители отделов для актуализации текущих запросов по обучению и развитию	Определить актуальные направления обучения и развития	Актуальные направления обучения и развития	✓
20-Feb-2021	Completed	Дана Нескоромная	Систематизированы полученные данные	Ранжировать полученные данные, расставить приоритеты	Приоритеты	✓
01-Mar-2021	Completed	Дана Нескоромная	Представлена демо-версия стратегии обучения (roadmap) руководителям	Представить демо Corporate University дирекции для последующей корректировки на общую стратегию Lineate	Corporate University - Roadmap	✓
09-Mar-2021	Completed	Дана Нескоромная	Аппрув стратегии обучения и развития руководителями	Получить аппрув стратегии для продолжения работы в этом направлении		✓
19-Mar-2021	Completed	Дана Нескоромная	Итоговые результаты оформлены в формат заапрувленной презентации	Подготовить презентацию стратегии обучения и развития на компанию, получить аппрув от руководителей	Презентация	✓
26-Mar-2021	Completed	Дана Нескоромная	Стратегия обучения и развития анонсирована сотрудникам компании Lineate	На Пироггах провести презентацию на компанию, запросить обратную связь от сотрудников по готовности участия в процессе обучения	Форма обратной связи	✓
29-Mar-2021	Completed	Дана Нескоромная	Подтверждено необходимое число сотрудников (>50%) для старта проекта	По итогам презентации получить обратную связь от сотрудников, подтвердить необходимое число сотрудников, готовых участвовать в процессе обучения	Отчет по результатам	✓

ПРИОРИТЕТЫ для руководителей в 2021 году



Фидбек

ПРИОРИТЕТЫ для сотрудников в 2021 году



Фидбек

ЗОНЫ РОСТА у сотрудников	РУКОВОДИТЕЛИ	СОТРУДНИКИ
Самостоятельный поиск/анализ информации	7,9 %	3,4 %
Собеседование с кандидатами Взаимодействие с клиентами	7,9 %	8,8 %
Лидерство	2,6 %	6,9 %
Управление развитием и саморазвитием	13,2 %	16,7 %
Системное мышление	13,2 %	4,4 %
Ведение переговоров	13,2 %	15,2 %
Целеполагание, результативность	10,5 %	4,4 %
Многозадачность и законченность решений	13,2 %	17,6 %
Публичные выступления	18,4 %	13,7 %

ПРИОРИТЕТНЫЕ ЗУН у сотрудников	РУКОВОДИТЕЛИ	СОТРУДНИКИ
Уверенность в себе	4,8 %	12 %
Коммуникабельность	14,3 %	10,5 %
Ответственность	11,9 %	8,4 %
Конструктивная критика	2,4 %	11 %
Адекватная реакция на критику	21,4 %	8,4 %
Проактивность, инициативность, самостоятельность	19 %	18,3 %
Управление эмоциями, стрессоустойчивость	16,7 %	13,6 %
Самоанализ (сильные стороны, зоны роста)	7,1 %	17,8 %

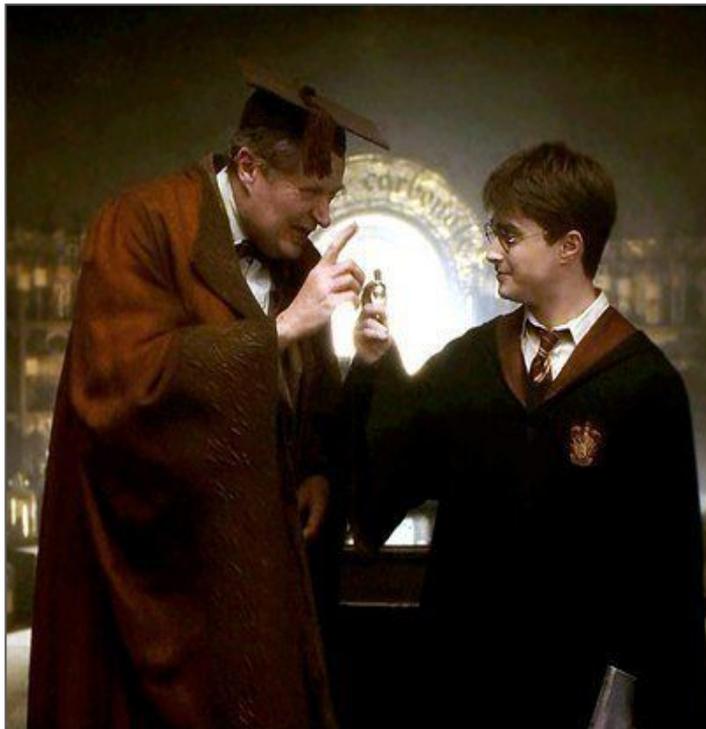
Расстановка приоритетов

Ранжирование

Рекомендации	Приоритеты			
Разделение информации на хард- и софт-скиллс				срочно и важно
Разделение обучения на Lineate-ориентированное и общее (типичное для индустрии)				срочно (определить срок)
Составление выборки необходимых к приобретению курсов				важно
Поиск преподавателей (внешние, внутренние, покупка видеокурсов)				не очень срочно и не очень важно
Поиск внутренних кураторов				
Старт первого потока обучения				
Вовлечение сотрудников через TL				
Акцент не на приобретении ЗУН, а на положительных изменениях в работе				
Первичный срез на самооценку/тревожность				
Первичный срез на выгорание				
Первичный срез на тип коммуникации				
Заполнение анкеты на входе в обучение				
Точечный сбор пожеланий сотрудников				
Связь обучения с целями на ИПР и аттестациях				
Список требований к идеальному исполнителю работы на проекте				
Актуализация и систематизация существующего обучения в компании				
Дополнительные курсы по интересам сотрудников (этикет, живопись, виноделие)				
Определение, когда обучение трекается, а когда нет				
Определение, в каком случае после прохождения обучения цель считается закрытой				

Albert Dumbudone

Стандарты



Магия тренинга: практикум для преподавателей				Лента
	15 сент. 20... ДЗ №4. Подгото...	8 сент. 20... ДЗ №3. Как...	1 сент. 20... ДЗ №2. Как...	27 авг. 20... ДЗ №1. Педагог...
Сортировать по фамилии ▾	из 100	из 100	из 100	из 100
Лента	Задания	Пользователи	Оценки	
+ Создать Meet Google Календарь Папка курса на Диске				
Программа курса Опубликовано 18 авг. 2021 г.				
Особенности обучения взрослых. Почему м...				
Особенности обучения взрослых. Почему... Изменено: 19 авг. 2021 г.				
Педагогический дизайн (Instructional design,...				
Педагогический дизайн (Instructional desi... Изменено: 25 авг. 2021 г.				
ДЗ №1. Педагогический дизайн (Instructio... Срок сдачи: 27 авг. 2021 г., ...				
Как привлечь слушателей к курсу. Как удер...				
Как привлечь слушателей к курсу. Как уде... Изменено: 26 авг. 2021 г.				
ДЗ №2. Как привлечь слушателей к курсу. ... Срок сдачи: 1 сент. 2021 г., ...				

100	Сдано с опозд...	100	90	
100	Сдано с опозд...	100	Сдано с опозд...	85
100		100		90
100		100		100

Вовлечение



преподаватели



трекинг времени
статус
польза
организация процесса



студенты

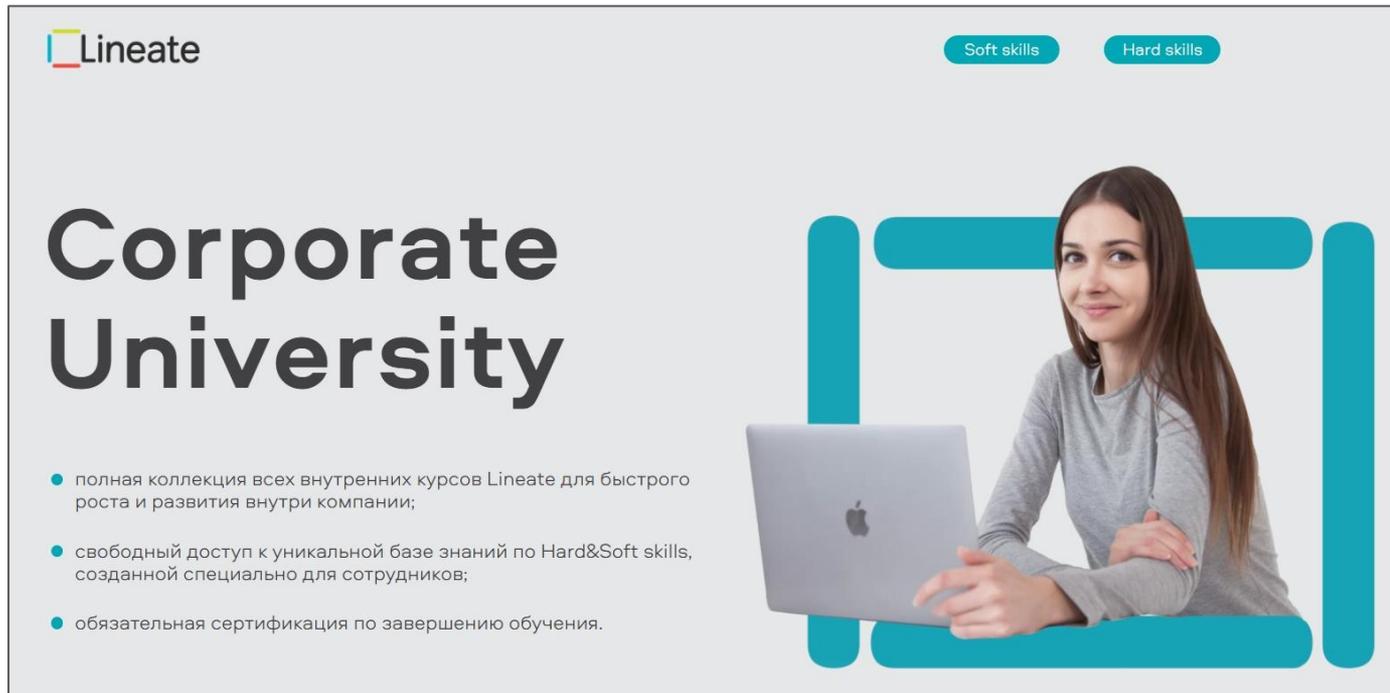


карьерный рост
экономия
удобство
сертификация

Наш
результат



Сайт Корпоративного университета: *единая внутренняя база знаний*



Lineate

Soft skills Hard skills

Corporate University

- полная коллекция всех внутренних курсов Lineate для быстрого роста и развития внутри компании;
- свободный доступ к уникальной базе знаний по Hard&Soft skills, созданной специально для сотрудников;
- обязательная сертификация по завершению обучения.



Фокусировка:

бизнес-задачи компании



1 г. назад

В рамках курса мы научим вас грамотно и структурировано вести интервью, а также точно оценивать навыки кандидатов.

Курс "Школа интервьюеров" состоит из 4 основных блоков:

1. Общая информация. Процессинг. Этапы подбора.
2. Технология структурированного интервью. Оценка Soft skills. Типы вопросов.
3. Hard skills. Оценка знаний и навыков (Web, Back, QA)
4. Обратная связь по итогам интервью. Скоркарды.
5. (Блок для нанимающих менеджеров) Предложение о работе. Как оформить и продать оффер.

Каждый блок включает в себя одно занятие (теория+практика), домашнее задание и материалы для дополнительного изучения.

Дата старта: 13 апреля.

Общая продолжительность курса - 7-8 часов.

Продолжительность одного занятия - 1-1,5 часа (+домашнее задание).

Занятия будут проходить в рабочее время, поэтому мы постараемся согласовать часы для участников курса по договоренности с руководителями.

Расписание будет сформировано после рассмотрения заявок участников.

Как подать заявку на участие в курсе?

Заполнить эту [форму](#) до 7 апреля.

Мы отправим вам ответ о результате подачи

7 мая 2021 г.

Дана, хотела бы отметить, насколько структурированную скоркарду удалось тебе сформулировать по итогам этого небольшого фрагмента интервью!

Ты совершенно правильно выявила основные мотиваторы кандидата и подсветила все риски. Твоя позиция по кандидату аргументирована и ясна, тебе удалось создать максимально полную и яркую картинку по итогам интервью.

Скоркарда на 100/100, не вижу повода снижать баллы :)



Синхронизация: цели сотрудников

Переговоры   #20210

Пройти курс "Искусство переговоров" <https://classroom.google.com/c/MzQwODUyMDA3ODY3>   Modified on April 20, 2022 by Darina Neskoronnaya

Показать способность отстаивать позицию Lineate в переговорах с заказчиками.   Modified on April 20, 2022 by Darina Neskoronnaya

Показать гибкость в переговорах, используя "если..." => Т.е. на требования "той" стороны ставить условия.   Modified on April 20, 2022 by Darina Neskoronnaya

Пройти 3 ситуации переговоров под большим давлением и выжить => Т.е. отстоять позицию Lineate или выторговать встречные уступки. Большое давление -- это когда заказчик очень хочет чего-то от нас, а мы ему это давать не хотим. Самый показательный пример: заказчик ставит какие-то очень жесткие сроки, в которые мы заведомо не укладываемся.  

Modified on April 20, 2022 by Darina Neskoronnaya

0 3

[Track goal progress](#) [Progress details](#)

[Add Subgoal](#)

Команда   #20246

Как Тимлид ты должен быть способен вести достаточно крупную команду, где развивать людей из разных областей.

[Add Subgoal](#)

Планирование   #20242

Как Тимлид (а на позиции Ведущего инженера требуется хороший уровень тимлидских навыков) ты должен хорошо планировать проект, чтобы попадать в сроки / бюджеты. На позиции Архитектора -- тоже, только на более высоком уровне (оценка проектов в пресейле и составление бизнес-роадмапов).

[Add Subgoal](#)



Внутренняя сертификация:

как студентов, так и преподавателей



Сертификатов студентам: 317

часть сотрудников обучались на нескольких курсах

The image shows three overlapping screenshots of a course enrollment page. The top screenshot shows 66 enrolled students, the middle one shows 41, and the bottom one shows 27. The bottom screenshot is a detailed view of the enrollment form for the second module of the course 'Искусство переговоров'.

Заявка на обучение на курсе "Искусство переговоров" (второй модуль)

Уважаемые коллеги, мы рады пригласить вас к продолжению обучения на курсе "Искусство переговоров" в рамках Корпоративного университета Lineate!

В рамках второго модуля курса вы:

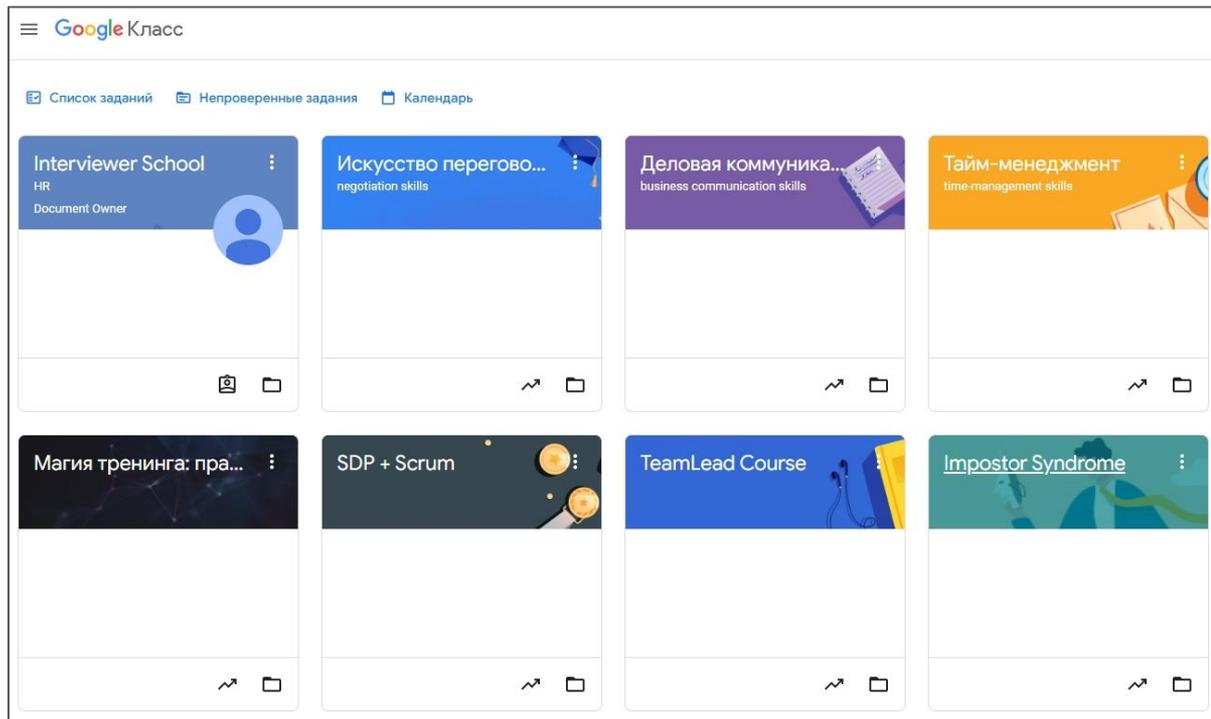
- поймете, как находить истинные интересы собеседников и научитесь приходить к соглашению по интересам, избегая всех позиционных торгов;
- вспомните, что такое переговорная позиция, сможете определить позиции в переговорах (свою и оппонента) и прийти к выгодному для себя соглашению;
- научитесь при слабой переговорной позиции добиваться ее усиления, а также поймете, как прийти к подходящему для себя соглашению;
- получите универсальный алгоритм для проведения переговоров, который отработаете на практике

Данный модуль является логическим завершением первого блока курса "Искусство переговоров", но может быть пройден независимо от него.



Актуальных курсов: 8

ПОЛНОСТЬЮ ОСНОВАНЫ НА ВНУТРЕННЕЙ ЭКСПЕРТИЗЕ



Теория и практика: 63 часа

материалы бессрочно доступны для изучения



Тикеты как единая точка входа для требований

27 сент. 2021 г.

В данном блоке мы сосредоточимся на следующих вопросах:

- Какие критерий декомпозиции тикетов применяются в SDP?
- Что дает наличие бизнес цели в тикетах?
- Какая типизация тикетов используется в SDP?
- Как выстраивается процесс прояснения и согласования требований?
- Какая структура тикетов, поможет нам использовать их как единую точку входа для требований?



SDP + Scrum. 4. Tickets
Google Презентации



20210927 - SDP+Scrum.mkv
Видео

 Комментарии





03

Что стало:

наша точка "Б"



КОММУНИКАЦИЯ

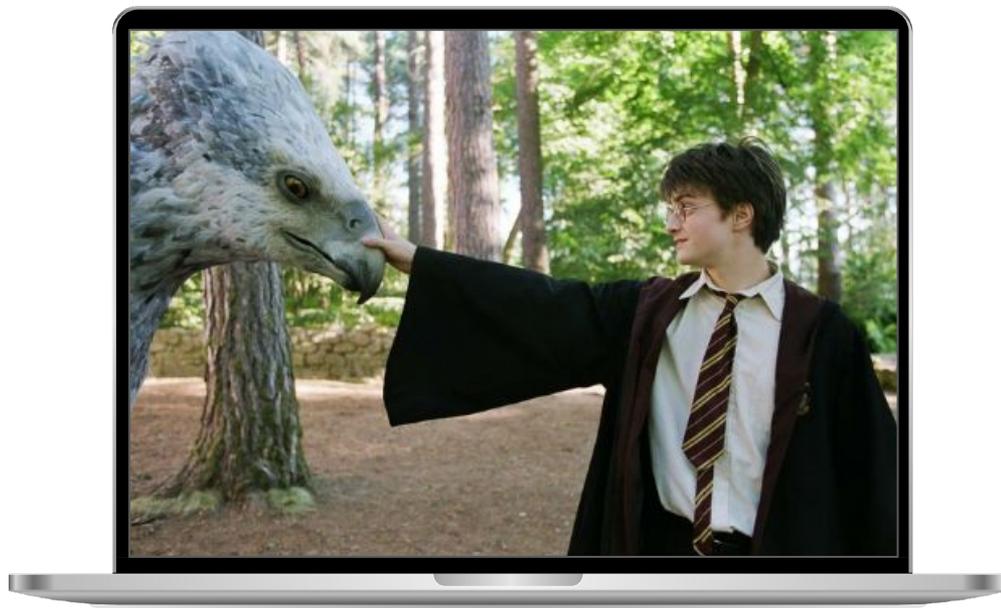
ЛОЯЛЬНОСТЬ



МОТИВАЦИЯ

ЭКСПЕРТИЗА

Подводя *ИТОГИ*



ТОЧКА "Б"



сохранение и актуализация
экспертизы



прозрачная пошаговая
система развития



ориентация на задачи
бизнеса

04

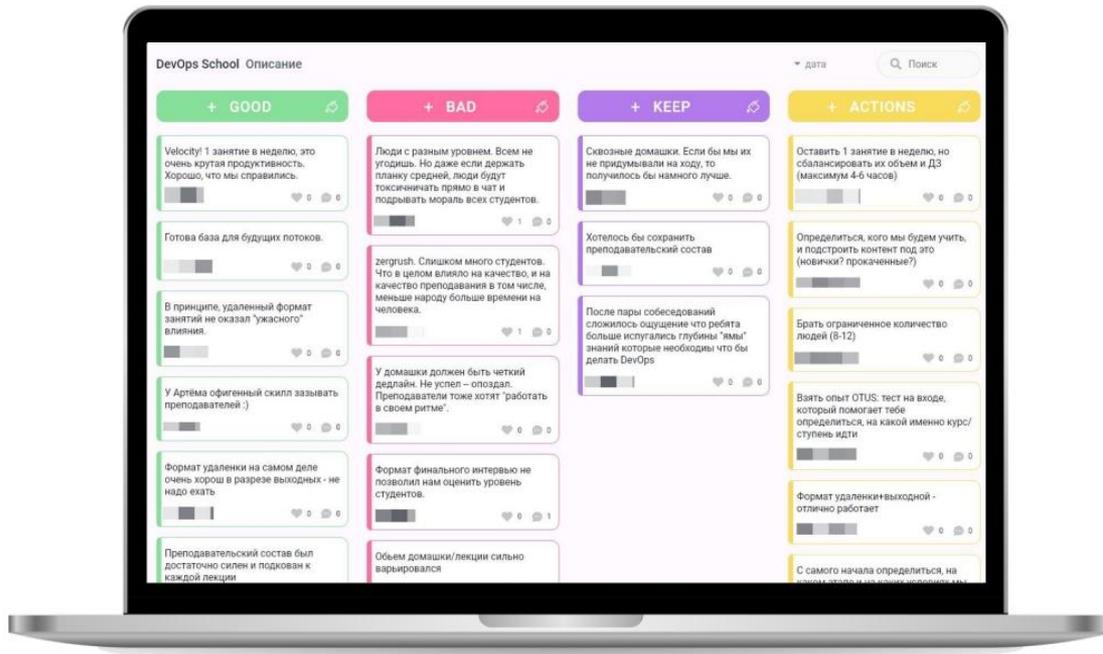
А дальше?

куда планируем двигаться

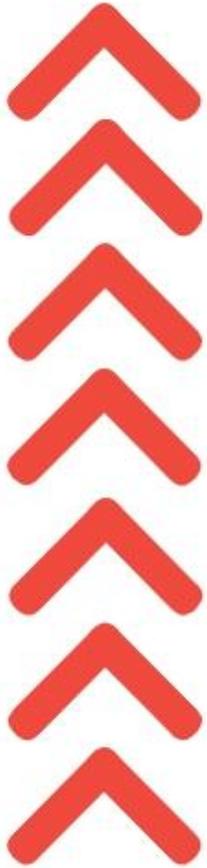
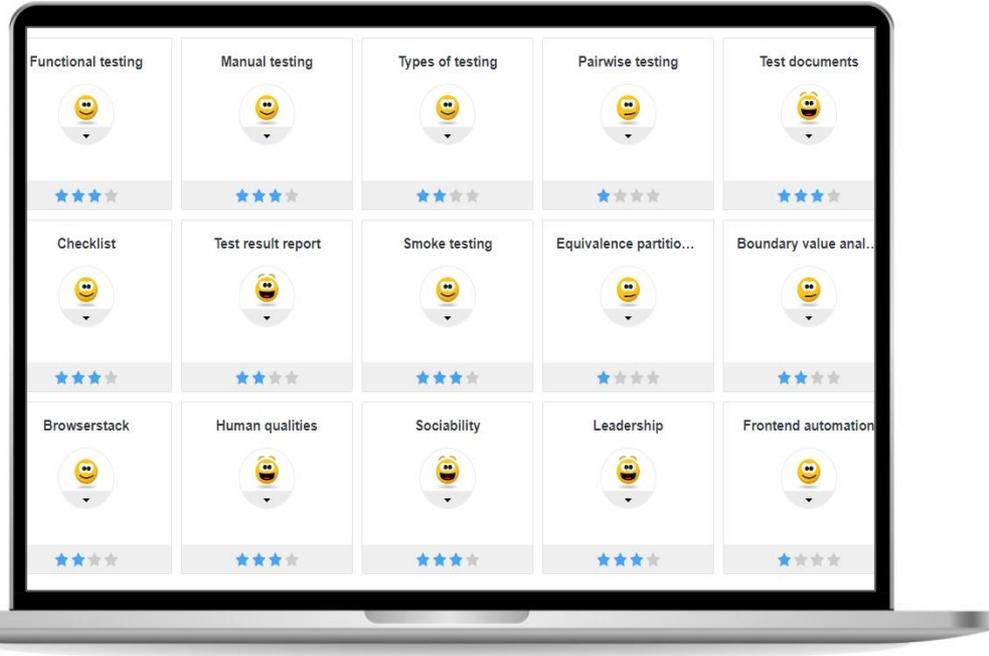




Ретроспективы



Компетенции





Мерч



Dana Neskoromnaya

[https://www.linkedin.com/in/darnesk/
darina_neskoromnaya@lineate.com
@uppercoach](https://www.linkedin.com/in/darnesk/darina_neskoromnaya@lineate.com)

