# TRAINING X DEVELOPMENT GROUP

личная эффективность

креативность

продажи и сервис

управление

# СОДЕРЖАНИЕ

| Форматы  | 3  |
|--|----|
| Преимущества работы с T×DG                     | 11 |
| Тренинги                                       | 15 |
| Развитие руководителей                         | 16 |
| Взаимодействие с клиентом. Сервис и продажи    | 17 |
| Личная эффективность                           | 18 |
| Развитие креативного и инновационного мышления | 19 |
| Стратегические сессии                          | 21 |
| Деловые игры                                   | 23 |



#### Коллеги!

В этом каталоге собраны программы развития, которые мы разрабатываем и проводим для наших корпоративных клиентов.

Мы постарались максимально структурировать этот список, чтобы вам было удобно и комфортно с ним работать. Он обновляется ежедневно: с каждым новым проектом добавляются новые темы и форматы обучения.

Наш опыт работы и творческий подход позволяют нам сказать, что не бывает одинаковых программ, как не бывает одинаковых задач, которые стоят перед сотрудниками компаний.

Любая из наших программ проходит обязательную трансформацию до пилотирования на реальной группе.

Находить нестандартные способы решения поставленных задач — самая интересная часть нашей работы.

Надеюсь, что этот каталог послужит вам отправной точкой при создании комплексных программ обучения сотрудников.

До встречи и удачных проектов!

С уважением,

### Дмитрий Александров

Генеральный Директор Training x Development Group



# О КОМПАНИИ В ЦИФРАХ

**26 400** 

В среднем в год мы обучаем 26 400 человек в онлайн и офлайн формате

40

В нашем списке более 40 программ

35/53

В составе нашей компании 35 тренеров и 53 фасилитатора

**12** 

12 — наш рекорд параллельных онлайн-сессий в день, и это не предел

# НАША СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ



Развитие руководителей



Взаимодействие с клиентом. Сервис и продажи



Личная эффективность



Развитие креативного и инновационного мышления

Любая программа может быть кастомизирована в зависимости от уровня участников и необходимой глубины погружения в тему.

# КОГО МЫ ЧАЩЕ ВСЕГО ОБУЧАЕМ:

- Топ-менеджмент
- Линейный и средний менеджмент
- Кадровый резерв
- Сотрудников всех уровней

Мы работаем во всех форматах: онлайн, офлайн, гибридном и смешанном.

#### ТРЕНИНГИ

Разработка и проведение интенсивной программы развития конкретных навыков или получение знаний по актуальной теме и отработка навыков.

**Когда полезны?** Тренинговый формат направлен на практику. Мы тренируем и отрабатываем алгоритм действий для достижения конкретного результата. Участники здесь и сейчас получают обратную связь.

### Количество участников:



от 6 до 16

# ОНЛАЙН-МАРАФОНЫ

Онлайн-марафон — это формат bite-sized learning, доступный для реализации на мобильных устройствах и в режиме браузера. В онлайн-марафоне мы даём обзор выбранной темы и знакомим участников с широким диапазоном инструментов и методологий в ней.

**Когда полезны?** Когда нужно заинтересовать участников темой и помочь им выбрать вектор, в котором они хотели бы развиваться. Также марафон полезен, когда нужно оценить, какие темы и методологии наилучшим образом ложатся в корпоративную культуру.

## Количество участников:



от 1 до бесконечности

# МОДУЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

Объединение самостоятельных тренингов в комплексную программу обучения. Модульные программы могут включать в себя решение межмодульных заданий на основе бизнес-задач, индивидуальные рабочие сессии и онлайн-сессии.

**Когда полезны?** Модульные программы необходимы в случае, когда внедряется целая практика, а не отдельные навыки. Участники в таком случае длительное время находятся в нужном для обучения контексте.

### Количество участников:



от 6 до 10 000

#### МАСТЕР-КЛАССЫ

Для проведения мастер-классов мы привлекаем ведущих экспертов в тех областях, знания из которых необходимы компании в текущий момент. Программа и наполнение мастер-класса разрабатывается совместно с командой методологов.

**Когда полезны?** Мастер-класс позволяет эксперту продемонстрировать, как правильно реализовать определенный навык, а участникам — потренировать этот навык на основе конкретного успешного опыта.

### Количество участников:



от 6 до 60

#### СТРАТЕГИЧЕСКИЕ И РАБОЧИЕ СЕССИИ

Стратегические и рабочие сессии нацелены на поиск решений актуальных для бизнеса задач. Тема и вопросы для сессии формулируются совместно с заказчиком, формат и методология зависят от тех результатов, которые необходимо получить, и от выбранного направления развития персонала.

Когда полезны? Когда есть рабочая задача, которую нужно решить силами команды.

### Количество участников:



от 6 до 500

### ВОРКШОПЫ

Гибридный формат, который соединяет в себе элементы тренинга и выступления эксперта. С одной стороны, эксперт делится своим опытом, новой методологией для поиска и принятия решений, с другой стороны — участники здесь и сейчас ищут решение с учетом новых методик.

**Когда полезны?** Когда нужно совместить знакомство с новой методологией, практику и экспертный опыт в рамках одного формата. Участники через теоретическую часть знакомятся с новой методологией и получают для отработки кейс, основанный на их рабочей практике. Именно на примере решения этого кейса участники понимают, как они могут использовать новый метод в своей работе.

## Количество участников:



от 6 до 60

# ДЕЛОВЫЕ ИГРЫ

В формате деловых игр участники оказываются в определённых условиях и соблюдают заданные правила. В рамках этих правил члены группы взаимодействуют между собой и с игровой средой для достижения установленной цели. В ходе игры участники отрабатывают навыки и корректируют установки.

**Когда полезны?** Когда нужно смоделировать определенную ситуацию и в игровой форме научиться решать ее, когда необходимо «встряхнуть» команду и наладить взаимодействие.

### Количество участников:



от 5 до 250

#### ВЫСТУПЛЕНИЯ ВНЕШНИХ ЭКСПЕРТОВ

Мы берем на себя подбор экспертов по определенной тематике, обсуждение и заключение договоренностей и модерацию выступления в ходе мероприятия.

Когда полезны? Когда необходимы узкоспециальные знания.

#### Количество участников:



от 6 до 5 000

# КОНФЕРЕНЦИИ

Этот формат может включать в себя мастер-классы, воркшопы, выступления экспертов, деловые игры. При этом все активности объединены общей темой. Мы формируем сценарий, подбираем наполнение и планируем активности таким образом, чтобы максимально разносторонне раскрыть тему участникам.

Когда полезны? Когда большое количество людей нужно интенсивно погрузить в какую-либо из тематик.

### Количество участников:



от 50 до 5 000

# РАЗРАБОТКА ПРОГРАММ, ПЕРЕДАЧА И СЕРТИФИКАЦИЯ ВНУТРЕННИХ ТРЕНЕРОВ

Мы формируем всю программу обучения, сценарный план и рабочие материалы. Затем передаем их внутренним тренерам, проводим супервизию, даем обратную связь и сертифицируем.

**Когда полезны?** Когда внутренней экспертизы не хватает, чтобы создать какую-либо образовательную программу.

### Количество участников:



от 1 до 15

10 Training × Development group



# РАБОТАТЬ С НАМИ — УДОБНО И ЭФФЕКТИВНО, И ВОТ ПОЧЕМУ:

# СОБСТВЕННЫЙ ШТАТ МЕТОДОЛОГОВ

Поддерживаем единый стандарт качества программ для любого количества участников и в разных географических точках.

### СЛАЖЕННАЯ КОМАНДА КООРДИНАЦИИ

Полностью координируем учебный процесс и обеспечиваем высокий стандарт организации.

#### ПОСТРОЕНИЕ ОПЫТА ОБУЧЕНИЯ

Прорабатываем Learning Journey, учитываем ожидания и особенности восприятия аудитории. Обеспечиваем неразрывный процесс обучения.

#### **ЭКСПЕРТЫ С УПРАВЛЕНЧЕСКИМ ОПЫТОМ**

Тренеры-методологи обладают опытом управления, а также опытом запуска программ в крупном бизнесе.

### ГИБКОСТЬ И СКОРОСТЬ РЕАКЦИИ

Быстро реагируем на запросы и кастомизируем программы под потребности бизнеса и аудиторию.

#### ПРОГРАММЫ, КОТОРЫЕ ЗАПОМИНАЮТСЯ

Используем приемы креативных индустрий для привлечения внимания к образовательной инициативе и ее продвижения в компании.

# **ПРОЦЕСС ПРОЕКТИРОВАНИЯ ПРОГРАММ**



## ШАГ 1

## Погружение в запрос

Изучаем контекст участников и проводим предварительное интервью для выявления сути проблемы. Формулируем образ результата, формируем метрики успешности программы.



### ШАГ 3

### Дизайн программы

Формируем итоговый контент, создаем визуальный дизайн материалов (скрайб-ролики, лонгриды, якорный мерч программы).



### ШАГ 2

#### Согласование концепции

По итогам исследования выявляем проблемы, инсайты и барьеры. На основе этого создаем концепцию программы. Тестируем предварительное наполнение на ЦА и стейкхолдерах.



#### ШАГ 4

#### Проведение программ

Проводим программу, в случае необходимости — с домашними заданиями. Собираем обратную связь (после каждого модуля или в конце программы). По запросу корректируем программу после проведения.

# дополнительные опции

### Вы можете дополнить ими любые из программ:



Предварительное тестирование участников



Follow-up сессия и пост-тренинговое сопровождение куратора



Чат с тренером в выбранном мессенджере для ответов на вопросы участников



Сбор кейсов из рабочей практики участников



База знаний по теме обучения



Бренд программы



Межмодульные задания с обратной связью куратора



Исследования контекста участников/ стейкхолдеров/целевой аудитории



# РАЗВИТИЕ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

| Аудитория                                       | Опытные руководители | Начинающие руководители | Кадровый резерв |
|---|----------------------|-------------------------|-----------------|
| Тема  |                      |                         |                 |
| Основные навыки управления                      |                      | •                       | <b>Ø</b>        |
| Ситуационное руководство                        |                      | •                       | •               |
| Создание и развитие команды                     |                      | •                       | •               |
| Лидерство                                       | <b>Ø</b>             |                         |                 |
| Навыки проведения эффективных<br>совещаний      |                      | •                       | •               |
| Стратегическое мышление                         | <b>⊘</b>             |                         |                 |
| Коучинг как стиль управления                    | •                    |                         |                 |
| Управление распределённой командой              | •                    | •                       | •               |
| Управление изменениями                          | <b>Ø</b>             |                         |                 |
| Гибкие методологии управления<br>(agile-подход) | <b>Ø</b>             | •                       |                 |
| Управление проектами                            | •                    | •                       | •               |

# ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С КЛИЕНТОМ

| Аудитория                                       | Руководители<br>клиентских служб | Руководители внутренних подразделений | Сотрудники<br>клиентских служб | Сотрудники внутренних<br>подразделений |
|---|----------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------|--|
| Тема  |                                  |                                       |                                |  |
| Эффективные продажи                             |                                  |                                       | •                              |  |
| Техника консультационных продаж/СПИН продажи    |                                  |                                       | •                              |  |
| Навыки ведения переговоров                      |                                  |                                       | •                              | •                                      |
| Переговоры в жёстких<br>условиях                |                                  |                                       | •                              |  |
| Холодные звонки, продажи<br>по телефону         |                                  |                                       | •                              |  |
| Клиентоориентированность.<br>Безупречный сервис | •                                | •                                     | •                              | •                                      |
| Работа с жалобами<br>и конфликтными клиентами   | •                                | •                                     | •                              | •                                      |
| Дизайн-мышление и сервис-<br>дизайн             | •                                | •                                     | •                              | <b>Ø</b>                               |
| Управление продажами                            | •                                | •                                     |                                |  |
| Клиентоцентричность<br>и управление сервисом    |                                  |                                       |                                |  |

# личная эффективность

| <b>Аудитория</b>  | Руководители всех уровней | Сотрудники всех подразделений |
|---|---------------------------|-------------------------------|
| Тема  |                           |                               |
| Эффективная коммуникация                                | •                         | <b>②</b>                      |
| Основы высокой эффективности                            | •                         | <b>⊘</b>                      |
| Управление конфликтами                                  | •                         | <b>⊘</b>                      |
| Навыки публичных выступлений                            | •                         | <b>②</b>                      |
| Эмоциональный интеллект                                 | •                         | <b>Ø</b>                      |
| Работа со стрессом и выгоранием                         | <b>⊘</b>                  | <b>⊘</b>                      |
| Well-being/Mindfulness                                  | •                         | <b>⊘</b>                      |
| Комплексное решение проблем                             | •                         | •                             |
| Системное мышление                                      | •                         | <b>Ø</b>                      |
| Критическое мышление                                    | •                         | •                             |
| Визуализация в презентациях                             | •                         | <b>Ø</b>                      |
| Кросс-культурная коммуникация                           | •                         | <b>⊘</b>                      |
| Vuca-мир: работа с восприятием изменений                | •                         | <b>②</b>                      |
| Навыки аргументации                                     | •                         | •                             |
| Фасилитация встреч/совещаний                            | •                         | <b>⊘</b>                      |
| Продуктивность в работе из дома (Remote work)           | •                         | <b>②</b>                      |
| Тайм-менеджмент   | •                         | <b>Ø</b>                      |
| Социальный интеллект                                    | •                         | <b>②</b>                      |
| Как привести дела в порядок. Подход Getting Things Done | •                         | <b>⊘</b>                      |

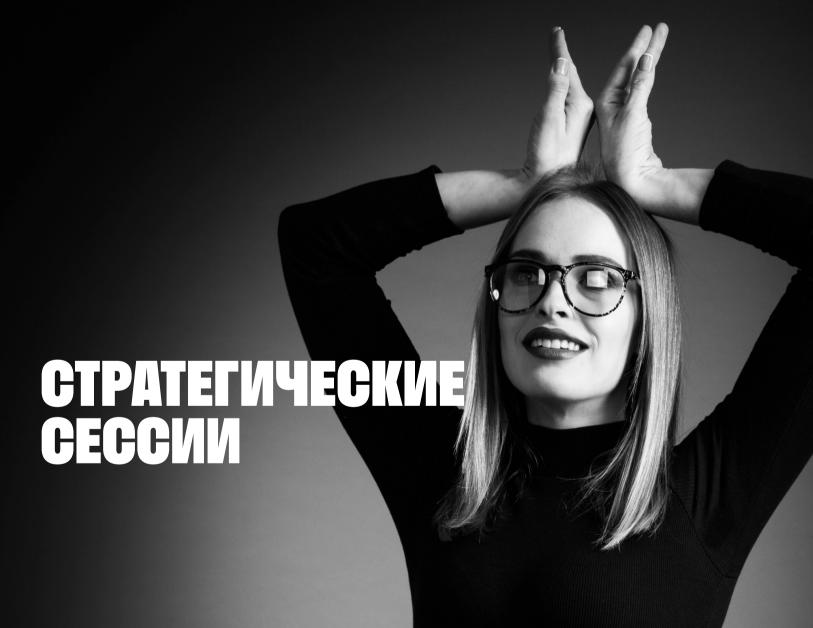
# РАЗВИТИЕ КРЕАТИВНОГО И ИННОВАЦИОННОГО МЫШЛЕНИЯ

| Аудитория                                    | Сотрудники<br>подразделения<br>маркетинга<br>и продуктового<br>дизайна | Сотрудники,<br>отвечающие<br>за внедрение<br>инноваций и<br>креативных практик | Топ-команды | Руководители<br>направления<br>клиентского опыта<br>и новых продуктов | Руководители<br>креативных команд |
|--|--|--|-------------|---|-----------------------------------|
| Тема   |  |  |             |   |                                   |
| Креативное<br>и инновационное<br>мышление    | •  | •  | •           | •   | <b>Ø</b>                          |
| Создание и развитие<br>креативных команд     | •  | •  | •           | •   | <b>⊘</b>                          |
| Трендспоттинг                                | •  | <b>Ø</b>   | <b>Ø</b>    | <b>⊘</b>  | <b>Ø</b>                          |
| Методы генерации<br>идей                     | •  | •  | •           | •   | •                                 |
| Нейрофизиология<br>состояния<br>креативности | •  | •  | •           | •   | •                                 |
| Дизайн-мышление                              | <b>⊘</b>   | <b>⊘</b>   | <b>Ø</b>    | •   | <b>⊘</b>                          |

НАПОЛНЕНИЕ КАЖДОЙ ИЗ ПРОГРАММ ВЫ МОЖЕТЕ ПОСМОТРЕТЬ В РАСШИРЕННОМ КАТАЛОГЕ







# СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ

| Цель сессии                        | Решение<br>конкретной<br>проблемы | Формирование<br>плана действий | Создание<br>общего видения<br>на ситуацию | Достижение<br>договоренностей<br>в команде | Поиск<br>прорывных<br>решений | Сессия<br>с клиентами<br>для выработки<br>решений | Разработка<br>стратегии |
|------------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------|---|--|-------------------------------|---|-------------------------|
| Форглат сессий                     |                                   |                                |   |  |                               |   |                         |
| LEG0® Serious Play®                | <b>Ø</b>                          | <b>Ø</b>                       | <b>Ø</b>                                  | <b>⊘</b>                                   | <b>Ø</b>                      | <b>O</b>  | <b>Ø</b>                |
| Фасилитационная<br>сессия          | •                                 | <b>Ø</b>                       | •   | •  |                               |   |                         |
| Трендопоттинг                      | <b>Ø</b>                          |                                |   |  | <b>Ø</b>                      | <b>Ø</b>  | <b>Ø</b>                |
| Дизайн-мышление<br>и сервис-дизайн | •                                 |                                | •   | •  | •                             | •   |                         |
| Визуальная<br>фасилитация          | •                                 | •                              | •   | •  | <b>Ø</b>                      |   |                         |
| Форсайт-сессия                     |                                   |                                |   |  |                               | •   | •                       |



# ДЕЛОВЫЕ ИГРЫ

| Компетенции                   | Работа<br>в команде | Кросс-<br>коммуни-<br>кация | Коммуни-<br>кация | Работа<br>в условиях<br>неопреде-<br>лённости | Принятие<br>решений | Сотрудни-<br>чество | Стратеги-<br>ческое<br>мышление | Креативное<br>мышление | Иннова-<br>ционное<br>мышление |
|-------------------------------|---------------------|-----------------------------|-------------------|---|---------------------|---------------------|---------------------------------|------------------------|--------------------------------|
| Деловые игры                  |                     |                             |                   |   |                     |                     |                                 |                        |                                |
| Авиаторы                      | •                   | •                           | •                 | <b>Ø</b>                                      |                     |                     | <b>Ø</b>                        |                        |                                |
| Дворянские<br>секреты (квест) |                     |                             | •                 |   | •                   | •                   |                                 |                        |                                |
| Корпорация                    | •                   | •                           | <b>Ø</b>          | <b>Ø</b>                                      |                     |                     |                                 |                        |                                |
| Creative<br>Machine           |                     |                             |                   |   |                     |                     |                                 | •                      | <b>⊘</b>                       |
| Секретный<br>чип (квест)      | •                   |                             | •                 |   |                     | <b>Ø</b>            |                                 | •                      |                                |
| Галерея<br>(квест)            | •                   |                             | •                 |   |                     | •                   |                                 | •                      |                                |
| Ангар                         | •                   | •                           | •                 | •   |                     |                     |                                 |                        |                                |
| Спасение<br>планеты (квест)   | <b>Ø</b>            |                             |                   |   |                     | <b>Ø</b>            |                                 |                        |                                |
| Steps to the future           |                     |                             |                   |   |                     |                     | •                               | •                      | <b>Ø</b>                       |
| Переговорный<br>турнир        |                     | •                           | •                 |   |                     |                     |                                 |                        |                                |
| City                          | •                   |                             | 0                 | •   | <b>Ø</b>            |                     |                                 |                        |                                |



+7 495 728 18 77 hello@trainingroup.ru

www.trainingroup.ru 💥 www.tdgopen.com

Telegram: @trainingdevelopmentgroup