

О Проекте

Проект: Настройка операционной деятельности ИТ компаний.

Услуги: аудит, обучение (тренинги, заказные программы), консалтинг.

Миссия: Повышение уровня зрелости и возможностей уверенного роста ИТ компаний

Настройка операционной деятельности охватывает следующие области:

- Оптимизация процессов
- Управление проектами
- Оценка и развитие персонала
- Кроссфункциональное взаимодействие
- Развитие бизнес мышления
- Непрерывность бизнеса

Вам это нужно если у вас:

- Scale Up ИТ компания (быстрый рост, организационные преобразования)
- Проблемы с кросс-функциональным взаимодействием (топ менеджеры, руководители проектов и подразделений, sales/account менеджеры, HR-менеджеры, рекрутеры)
- Неопределенность ответственностей и результатов – кто, что и как делает
- Нестабильность и непредсказуемость процессов в компании
- Управление деятельностью основано на ощущениях, а не на цифрах и фактах
- Низкое качество управленческих решений
- Нехватка кругозора в методологиях, управленческих практиках, стандартах
- Несоответствие отдачи и вознаграждения персонала и чрезмерная зависимость бизнеса от кадров

Цель услуг:

- Помочь выявить и осознать проблемы посредством аудита
- Выработать программу обучения и внедрить конкретные улучшения
- Убедиться, что полученные знания и процессные улучшения приносят практическую пользу
- Обеспечить условия для уверенного роста компании
- Повысить репутацию компании в глазах заказчиков

В чем отличие от других?

- Предлагается цепочка услуг Аудит – Обучение – Консалтинг
- После Аудита формируется Отчет с выводами о состоянии компании и перечнем областей для улучшения и Предложение по обучающе-консультационной программе
- Развитие понимания баланса интересов Проект-Бизнес-Заказчик
- Гибкое формирование состава и формата услуг: обучение, аудит, консалтинг, графики проведения
- Практический опыт в разных подходах (Agile, PMBOK, CMMI, ISO и др.)
- Практика составляет 60-70%
- Привязка к практическому применению и практической пользе
- Рассмотрение не только того КАК делать, а еще и ПОЧЕМУ, и КОМУ это нужно

Заказные программы

Заказные программы наиболее полно отвечают потребностям компаний, особенно растущим и-или желающим повысить свой уровень зрелости. Почему Заказные программы эффективны? Потому, что позволяют достичь результатов намного быстрее и с меньшими усилиями по сравнению с самостоятельным развитием.

Как это работает?

1. Предварительное обсуждение. С руководством компании обсуждаются как стратегические, так тактические задачи, вопросы, проблемы в развитии компании. Вырабатывается предварительное понимание того, каким образом можно их решить. В результате выдается Предварительное Предложение, по перечню и формату услуг
2. Проведение Аудита. Аудит – это просто, в зависимости от размера компании занимает 1-2 дня. Участие в аудите представителей основных подразделений, профессий показывает наличие тех или иных проблем в компании, на основании которых происходит совместное формирование заказной программы. Результатами аудита являются:
 - a. Отчет, в котором глубоко проанализированы слабые и сильные стороны компании, причины проблем, и представлены рекомендации по улучшениям. По желанию может предоставляться Отчет для Менеджмента с наиболее чувствительной информацией
 - b. Предложение, в котором описана ваша программа обучения и консалтинга
3. Программа обучения. Обычно состоит из 4-х часовых обучающих модулей в необходимой комбинации. Можно заказывать доработку существующих или разработку новых модулей. Каждый модуль предлагает конкретный инструментарий и рекомендации по внедрению
4. Программа Консалтинга. Органично встраивается в программу обучения в виде консультационных модулей так, чтобы обучающие и консультационные темы были логически взаимосвязаны. Например, на первом консультационном модуле обсуждается подход и ставится задача по внедрению или улучшению того или иного процесса, инструментария, организационного изменения. Через оговоренное время на последующих консультационных модулях рассматриваются прогресс и результаты внедрений и улучшений, при необходимости производятся корректировки. Консалтинг может быть в виде личного или удаленного общения.

Для желающих — сертификат для получения юнитов PDU для экзамена PMP

Тренинговые модули

Модуль	Описание
<p>Исторический экскурс: Процессы, Управление Проектами и Качеством</p> <p><i>Основная целевая аудитория:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Любая 	<p>Лекционно-образовательный модуль об истории развития рабочих процессов, систем управления качеством, управления проектами. Основные вехи развития начиная с конца XIX века, основные научно-практические деятели. Рассматриваются и конкретные подходы, методики, принципы, а также внедрения их во всемирно известных компаниях.</p> <p>Полезность модуля в том, что он раскрывает ценность управления процессами и проектами, показывает какие практики и каким образом мигрировали из промышленности в ИТ индустрию, помогает осознать необходимость настройки рабочих процессов. Легкое восприятие благодаря комбинации видео материалов, презентационных материалов и интерактивного общения.</p> <p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> • История управления качеством (производства) • Основные научно-практические деятели и их вклад • Toyota Production System (Kaizen, Lean, Kanban) • Lean подробнее • Lean на производстве Boeing • Scientific Management Theory, Frederick Taylor • Теория ограничений • Улучшения процессов на примере Six Sigma • Градация зрелости систем управления качеством • Что такое Quality Management System (QMS) • История проектного менеджмента • Henry Gantt и его вклад • Обзор PMBOK и PRINCE2
<p>Основы управления проектами</p> <p><i>Основная целевая аудитория:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Начинаящие ПМ-ы • Потенциальные ПМ-ы • HR менеджеры 	<p>За кажущейся простотой слова «основы» на самом деле скрывается серьезная полноценная профессия, понимание которой зачастую очень упрощено. А ведь для эффективного управления проектами требуется знать и применять добрый десяток областей знаний, и иметь необходимые «мягкие» навыки. Модуль посвящен пониманию того, что такое управление проектами и что такое «среда обитания» проекта. Вводится общепринятая терминология по управлению проектами.</p> <p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Основные определения проектного менеджмента • Проект, программа, портфель • Организационные структуры • Участники проекта • Фазы, методологии • Обзор источников о проектном менеджменте • Подробнее о PMBOK и сертификации PMP • Области знаний проектного менеджмента

<p>Кто такой ПМ?</p> <p><i>Основная целевая аудитория:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • ПМ-ы всех уровней • HR менеджеры • Потенциальные ПМ-ы • Менеджеры среднего звена • Рекрутеры 	<p>Полноценно и всесторонне раскрывается роль, ответственности и полномочия проектного менеджера. Что особенно важно, рассматриваются результаты работы ПМ-а, по которым можно судить как об успехе проекта, так и о профессиональном уровне. Каждая область ответственности рассматривается с практической точки зрения. Особое внимание уделено профессиональному росту, используя инструмент должностных инструкций, как индикатор профессионального уровня. Даются практические рекомендации по разработке и применению инструкций в разных целях.</p> <ul style="list-style-type: none"> • За что отвечает ПМ? <ul style="list-style-type: none"> ○ Области ответственности ○ Артефакты деятельности • Уровни и разновидности ПМ-а • Должностные инструкции <ul style="list-style-type: none"> ○ Как описание ответственностей и полномочий ○ Как инструмент развития и оценки ○ Как чеклист результатов работы ПМ-а • Роль и результаты на разных стадиях жизненного цикла • Полноценное интервью ПМ-а • Измеримость качества и количества работы ПМ-а
<p>Управление ожиданиями и коммуникациями</p> <p><i>Основная целевая аудитория:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • ПМ-ы всех уровней • Тим лидеры • Потенциальные ПМ-ы • Продажи 	<p>Управление ожиданиями и коммуникациями рассматривается с точки зрения практической пользы для достижения целей проекта. Эти дисциплины являются поставщиком важнейшей информации и для управления проектом, и для бизнес анализа, и для разрешения конфликтов, и для приемки услуг. А также, что не менее важно, они дают понимание необходимых контрактных условий, мотивирующих и исполнителя, и заказчика. Рассматривается инструментарий анализа участников проекта, определения важных коммуникаций и условий их эффективности. Также определяются важные ожидания на проекте. В дополнение рассмотрим такое явление как Visibility, т.е. видимость (насколько другим видно и понятно) того, что и как вы делаете.</p> <p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Идентификация и анализ участников проекта • Назначение каналов коммуникаций • Управление ожиданиями • План коммуникаций • Получение обратной связи от участников • Навыки эффективных коммуникаций • Польза от Visibility: проектная, личная

<p>Делаем ВСЕ и ВОВРЕМЯ: Создание WBS, работы по проекту и продукту</p> <p><i>Основная целевая аудитория:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • ПМ-ы всех уровней • Тим лидеры • Потенциальные ПМ-ы • Менеджеры среднего звена 	<p>Здесь речь пойдет о полноте перечня работ. А именно, как не забыть включить ВСЕ работы в проект. Ведь если забыта какая-то инженерная дисциплина (например, ревью кода, или документация) или «вспомогательные» операции (например, настройка тестовой среды), то в этом случае даже оценку трудозатрат делать не надо. И так ясно, что: «поплывут» сроки, может быть некорректно рассчитан состав команды, не выявлены определенные риски, недооценен бюджет.</p> <p>Тут есть один мощный ответ – техники создания WBS. Рассматривается инструментарий, позволяющий сделать перечень работ действительно полным и корректным.</p> <p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Содержание работ продукта и проекта • Иерархическая структура работ • 5 правил создания WBS • Прослеживаемость требований • Оценки трудозатрат и их точность • Вопросы PMP-шного экзамена
<p>Делаем ВСЕ и ВОВРЕМЯ: Трансформация WBS в календарный план, сжатие сроков</p> <p><i>Основная целевая аудитория:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • ПМ-ы всех уровней • Тим лидеры • Потенциальные ПМ-ы • Менеджеры среднего звена 	<p>Рассматривается, как на практике список работ (WBS) эволюционирует в реалистичное расписание. Учитывая ожидания заказчика, возможности команды, контрактные обязательства, технологические и процессные требования. Также рассматриваются техники сокращения сроков. Это можно сделать самым простым и нелюбимым способом – сверхурочная работа, хотя тоже вариант. Но есть еще и ряд других, скажем так, более научных, но не менее эффективных способов</p> <p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Факторы, влияющие на расписание • Способы представления оценки трудозатрат • Что такое сетевая диаграмма и зачем она нужна • Критический путь • Набор «сетевых» техник • Сжатие расписания • Элементы методики освоенного объема, Burndown Chart, Velocity • Прогнозирование сроков • Вопросы PMP-шного экзамена.

<p>Типы контрактов. Особенности, применимость, выбор.</p> <p><i>Основная целевая аудитория:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • ПМ-ы всех уровней • Тим лидеры • Потенциальные ПМ-ы • Менеджеры среднего звена • Продажи 	<p>В этом модуле рассматриваются основные типы контрактов, применимые в ИТ индустрии. Подробно обсуждаются их особенности. Особое внимание уделяется вопросу выбора правильного типа контракта в зависимости от условий на проекте и вокруг него. Рассмотрение реальных кейсов помогает освоить вопросы выбора и применимости типов контрактов. Особое внимание уделяется проектам с контрактом Fixed Price – вероятно, наиболее сложному варианту взаимодействия с заказчиком. А еще и самому болезненному, причем для обеих сторон. Кажется, что условия успешности такого проекта вроде бы ясны – четкие требования, адекватная работа с рисками, жесткая работа с изменениями. Но с другой стороны, возникает масса вопросов в практической реализации этих условий. Подробно обсуждаются рекомендации по решению таких вопросов. Не забыты также такие контрактные особенности как приемка, гарантия, мотивация заказчика и исполнителя.</p> <p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Контракты: применимость, кейсы <ul style="list-style-type: none"> ○ Fixed price ○ Cost Reimbursable (T&M, DDC) • Управление проектом и процессами при Fixed Price • Типичные проблемы и решения <ul style="list-style-type: none"> ○ Работа с требованиями ○ Обработка рисков ○ Обработка изменений • Бюджетирование • Контрактные особенности <ul style="list-style-type: none"> ○ Важные приложения к контракту ○ Приемка, гарантия ○ Контракты с мотивацией • Типы контрактов и Agile
<p>Инструменты работы с персоналом</p> <p><i>Основная целевая аудитория:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • ПМ-ы всех уровней • Тим лидеры • HR • Менеджеры среднего звена • Потенциальные ПМ-ы 	<p>Этот модуль посвящен инструментарию по аттестации, мотивации и карьерному развитию. Основой оценки и развития являются должностные инструкции, иначе невозможно определить, как работает человек, а также невозможно поставить четкие измеримые цели профессионального развития. При наличии системы должностных инструкций и привязанных к ним процедур оценки можно с одной стороны сделать соотношение зарплата-отдача более адекватным, а с другой помочь сотрудникам построить персональные планы развития. Также рассматриваются схемы проведения аттестаций (в т.ч. и 360) и встреч 1-1, обращается внимание на важность документальной фиксации результатов этих мероприятий. Иначе через 1-2 недели никто не помнит подробностей, о чем договаривались.</p> <p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Должностные инструкции • Измеримость качества и количества работы • Встречи 1-1 • Схема Аттестаций • Профессиональное развитие • Опыт внедрения полноценных должностных инструкций и автоматизации аттестаций

<p>Процесс: необходимость, описание, внедрение</p> <p><i>Основная целевая аудитория:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Топ менеджмент</i> • <i>Менеджеры среднего звена</i> • <i>ПМ-ы всех уровней</i> • <i>«Процессники»</i> • <i>Тим лидеры</i> 	<p>Вам нужны процессы, если у вас есть следующее: вы - Scale Up ИТ компания (быстрый рост, организационные преобразования); есть проблемы с кросс-функциональным взаимодействием (топ менеджеры, руководители проектов, sales/account менеджеры, HR-менеджеры); неопределенность ответственности – кто, что и как делает.</p> <p>Модуль предлагает практический подход по описанию и внедрению процессов. Материал основан на рекомендациях таких известных процессных источников как CMMI, ISO, PMBOK. Предлагаая одновременно и мощь этих источников, и простоту реализации.</p> <p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Осознание необходимости процесса • Состав и результат процесса • Формат описания • Авторы и утверждение • Контроль внедрения процесса • Улучшения процесса
<p>Внутренние аудиты как инструмент улучшения процессов</p> <p><i>Основная целевая аудитория:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Топ менеджмент</i> • <i>Менеджеры среднего звена</i> • <i>ПМ-ы всех уровней</i> • <i>«Процессники»</i> • <i>Тим лидеры</i> 	<p>Этот модуль посвящен становлению системы внутренних аудитов. Аудиты необходимы для эффективного контроля процессов и их улучшения. В зависимости от целей аудиты могут применяться как к компании целиком, так и к отдельным подразделениям и проектам. Модуль может рассматриваться как логическое продолжение модуля «Процесс: необходимость, описание, внедрение», так и самостоятельно. Что ценного – рассматривается практически подход и инструментарий аудитов, способы отчетности и определение наиболее полезных процессных улучшений. Также делается фокус на ценности аудитов и улучшения процессов для бизнеса. Слушатели модуля смогут выступать в роли внутренних аудиторов.</p> <p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Правила и задачи аудита • Определение периодичности, объема и целей аудита • Выбор и подготовка аудиторов • Подготовка корректных опросников на аудит • Правила аудита и поведения аудиторов • Роль систем совместной работы для контроля процессов • Метрики и контроль процессов • Отчетность и рекомендации по результатам аудита • Контроль выполнения рекомендаций

<p>Разумное инициирование проекта. Этап – Пред-контрактный</p> <p><i>Основная целевая аудитория:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • ПМ-ы всех уровней • Топ менеджмент • Продажи • Тим лидеры • Менеджеры среднего звена • Потенциальные ПМ-ы 	<p>Часто ПМ-у и проектной команде выдаются уже готовые условия для выполнения проекта – сроки, бюджет, объем работ (часто неполный), и прочее. Но оказывается, что существует масса нерешенных вопросов – организационных, инфраструктурных, процессных, коммуникационных и т.п. Причем эти вопросы, а также ожидания заказчика и менеджмента зачастую противоречат не только контракту и спецификациям, но иногда и здравому смыслу. И это все приходится их как-то решать, с невероятными усилиями, нервами, несбывшимися ожиданиями.</p> <p>Модуль «Разумное инициирование проекта. Этап – Пред-контрактный» рассматривает промежуток времени от появления потенциального заказчика до подписания реалистичного контракта и связанные с этим действия и результаты.</p> <p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Основные определения • Состав Пред-контрактного этапа • Что спрашивать у заказчика, опросник • Определение подхода к выполнению и развитию проекта (фазы, методологии, технологии и т.п.) • Выбор состава команды • Где зафиксировать и как согласовать: <ul style="list-style-type: none"> ○ Что делаем ○ Как делаем ○ Кто чем будет управлять в проекте • Ознакомление с контрактной документацией • Процесс инициирования проекта
<p>Разумное инициирование проекта. Этап – Запуск проекта</p> <p><i>Основная целевая аудитория:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • ПМ-ы всех уровней • Топ менеджмент • Продажи • Тим лидеры • Менеджеры среднего звена • Потенциальные ПМ-ы 	<p>Модуль «Разумное инициирование проекта. Этап – Запуск проекта» может являться как логическим продолжением Пред-контрактного этапа, так и рассматриваться независимо.</p> <p>Охватывает промежуток времени от подписания контракта до полноценно сформированной и работающей команды.</p> <p>Из важного инструментария – установочные совещания, привлечение к инициированию и планированию внешних и внутренних поставщиков ресурсов (люди, оборудование).</p> <p>Определение правил взаимодействия в команде и с поставщиками ресурсов также раскрыто в этом модуле.</p> <p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Основные определения • Состав этапа Запуска проекта • Установочные совещания (kick-off) • Разворачивание проектной среды (люди, инструментарий, оборудование) • План Управления Проектом, его основные компоненты • Построение и обучение команды (правила игры, вовлечение в рабочие процессы, презентации результатов работы, передача знаний)

<p>Управление рисками: классика и эффективное реагирование</p> <p><i>Основная целевая аудитория:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • ПМ-ы всех уровней • Тим лидеры • Менеджеры среднего звена • Потенциальные ПМ-ы 	<p>Модуль посвящен классическому подходу, без полноценного понимания которого управление рисками не работает. Основной упор на практической инструментари, в т.ч. на том, который практически не используется, но позволяет сфокусироваться на самых важных рисках, существенно экономя усилия по управлению рисками. Также рассматривается воплощение планов реагирования на риски в жизнь.</p> <p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Разминка – что вы знаете об управлении рисками • Откуда приходят и на что влияют риски • Основной инструментарий • Идентификация рисков • Вовлечение участников проекта • Анализ рисков • Реагирование на риски, стратегии • Как реагирование на риски включить в планы проекта • Мониторинг и управление рисками • Качество процессов управления рисками • Вопросы PMP-шного экзамена
<p>Управление рисками: agile, бизнес, заказчик</p> <p><i>Основная целевая аудитория:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • ПМ-ы всех уровней • Тим лидеры • Менеджеры среднего звена • Продажи • Потенциальные ПМ-ы 	<p>Для посвященных в классику управления рисками предлагается ряд подходов для более продвинутого реагирования на риски. Во-первых, управление рисками в Agile, в котором по идее рисков быть не должно. Во-вторых, «продажа» необходимости реагирования на риски. А это не просто, т.к. заказчик за риски платить не хочет. В-третьих, рассматриваются проявления окружающего мира, которые воспринимаются как риски, но на самом деле таковыми не являются, что в корне меняет (упрощает) подход по реагированию на такие проявления.</p> <p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Какие риски не погашаются путем применения техник Agile • Практические приемы оценки рисков в Agile • Распределение ответственности с заказчиком • Риск-понижение при инициировании и планировании проекта • Маскировка реагирования на риски • Риски, шаблоны поведения, проблемы • Визуальное управление рискам

<p>Управление конфигурациями и изменениями</p> <p><i>Основная целевая аудитория:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • ПМ-ы всех уровней • Тим лидеры • Бизнес аналитики • Потенциальные ПМ-ы 	<p>Рассматривается важная, но наиболее забытая дисциплина, которой практически нигде не обучают.</p> <p>Знакомы ли вам ситуации: вроде бы устраненные дефекты появляются снова, в продукт каким-то образом «заходит» неутвержденный функционал, невозможность вернуться к предыдущему актуальному состоянию продукта и его составляющих, что-то потеряли при поставке заказчику, отдали старую или неполную версию продукта или его частей, неясно где какая версия каких именно составляющих продукта находится и т.п.</p> <p>Управление конфигурациями позволяет упорядочить нашу работу и существенно снять эти вопросы. Рассматриваются цели и задачи этой дисциплины, такие как определение и управление артефактами, снижение затрат, повышение качества и др. Фокус будет на дисциплине как таковой и на управлении такими артефактами как спецификации, планы, проектная документация, железо.</p> <p>P.S. код и системы контроля версий кода не рассматриваются.</p> <p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Что такое Управление Конфигурациями • Кейс «Подстава» • Основные определения • Ключевые задачи + практика <ul style="list-style-type: none"> ○ Определение элементов конфигурации проекта ○ Учет состояний и версий ○ Обработка изменений ○ Верификация конфигураций • План управления конфигурациям • Разновидности изменений и бюджет
<p>Метрификация: концепции, размер работы</p> <p><i>Основная целевая аудитория:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • ПМ-ы всех уровней • Топ менеджмент • Тим лидеры • Акаунт менеджеры • Бизнес аналитики • Менеджеры среднего звена • Потенциальные ПМ-ы 	<p>Как сказал Том Демарко - «Невозможно управлять тем, что нельзя измерить». О метриках слышали все. Но какая от них польза? Часто сталкиваемся с претензиями от заказчика, менеджмента о недостаточном качестве, количестве, скорости работы – «работаете медленно», «работайте лучше», «у вас плохое качество» и т.п. И при этом ни у одной стороны нет ясного понимания, что такое «медленно», «лучше», «плохое». Знакомо? По существу, это просто чьи-то субъективные ощущения, и без измерений, фактов, цифр они таковыми и остаются.</p> <p>В этом модуле рассматриваются концептуальные вопросы: зачем мерять, что такое размер и модель размера, какие необходимые условия внедрения метрик.</p> <p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Основные концепции метрик и зачем вообще что-то мерять • Структура показателей (Измерение, Метрика, Key Performance Indicator — KPI) • Понятие Размера (Size) • Зачем нужен размер • Методики определения и единицы размера • Определение модели размера (документации, тестирования, продукта) • Успешное внедрение измерений

<p>Метрификация: измерения деятельности, связка с бизнесом</p> <p><i>Основная целевая аудитория:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • ПМ-ы всех уровней • Топ менеджмент • Тим лидеры • Акаунт менеджеры • Бизнес аналитики • Менеджеры среднего звена • Потенциальные ПМ-ы 	<p>Этот модуль может являться как логическим продолжением модуля «Метрификация: концепция; размер работы», так и независимым блоком информации об областях применимости метрик. Тем не менее, рекомендуется рассматривать эти две темы вместе, т.к. первая дает концептуальные знания и навыки в использовании метрик.</p> <p>Из областей применимости рассматриваются: взаимосвязь метрик с бизнесом, измерение качества и количества работы, выбор действительно нужных метрик, измерение прогресса и др.</p> <p>Содержание</p> <ul style="list-style-type: none"> • Концепция реестра метрик • Области применимости метрик <ul style="list-style-type: none"> ○ Качество продукта – инспектирование ○ Качество продукта – функциональное тестирование ○ Прогресс проекта, оценка и прогнозирование • Прогнозирование сроков, качества и других характеристик проекта • Подбор метрик и их взаимосвязь с бизнесом
<p>Построение команды</p> <p><i>Основная целевая аудитория:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • ПМ-ы всех уровней • Менеджеры среднего звена • Тим лидеры • HR менеджеры 	<p>Материал направлен на освоения инструментария сближения сотрудников по рабочим, профессиональным и общественным вопросам. Рассматриваются вопросы оценки здоровья команды, вовлечения сотрудников в корпоративную среду, активизации коммуникаций.</p> <p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Правила игры, инструментарий • Профили сотрудников • Командообразующие мероприятия • Презентации результатов работы • Вовлечение сотрудников в рабочие процессы • Информированность и коммуникационный этикет • Инструментарий оценки здоровья команды

<p>Аутсорсинг, проекты или сервис? Постановка сервиса</p> <p><i>Основная целевая аудитория:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Акаунт менеджеры</i> • <i>Продажи</i> • <i>ПМ-ы всех уровней</i> • <i>Тим лидеры</i> • <i>Менеджеры среднего звена</i> • <i>Потенциальные ПМ-ы</i> 	<p>Все знают, что проект – это временное мероприятие, направленное на получение конкретного и уникального конечного результата. Но на самом деле в отечественном аутсорсе преобладают не проекты в полноценном понимании этого слова, а предоставление долгосрочных услуг, связанные с разработкой ПО. Т.е. может не быть уникального конечного результата, после которого взаимодействие заканчивается. Может не быть такого признака проекта как «временность», т.е. взаимодействие с заказчиком идет годами. Даже стартапы перерастают в нечто долгое, постоянно развивающееся, с множеством релизов, что также не совсем подпадает под определение проекта. В конце концов практически все крупные компании-аутсорсеры годами содержат и развивают отделы по обслуживанию крупных заказчиков. Можно сказать, что заказчики покупают не ПО, они покупают сервис по разработке ПО. Это также видно по преобладанию сервисных методологий (Agile) и сервисных контрактов (DDC, T&M).</p> <p>Таким образом, работа над проектом перерождается в предоставление сервиса. А управление сервисом отличается от управления проектом, и довольно существенно.</p> <p>Две темы под общим названием «Аутсорсинг, проекты или сервис?» рассматривают подходы к постановке сервиса и предоставлению сервиса. Идея – рассмотреть зрелый подход к пониманию того, что такое сервис, как у заказчика и исполнителя выработать одинаковое понимание качества сервиса. Подход основан на необходимой и достаточной формализации потребностей и ожиданий заказчика. Большая часть материала базируется на модели CMMI for Services.</p> <p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Что такое сервис и сервисная система? • Виды сервисных систем • Agile как сервис • Что такое SLA <ul style="list-style-type: none"> ○ Разновидности SLA: внешние, внутренние, процессные ○ Как сделать адекватный SLA? ○ Какие бывают характеристики (метрики) сервиса? ○ Как определить реалистичные уровни сервиса? • Отработка изменений в сервисе
--	--

<p>Аутсорсинг, проекты или сервис? Предоставление сервиса</p> <p><i>Основная целевая аудитория:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Акаунт менеджеры • ПМ-ы всех уровней • Тим лидеры • Менеджеры среднего звена • Потенциальные ПМ-ы 	<p>Этот модуль является логическим продолжением модуля «Аутсорсинг, проекты или сервис? Постановка сервиса». Рассматриваются мероприятия, необходимые для качественного функционирования сервиса.</p> <p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Что такое Способность (Capacity) и Доступность (Availability)? <ul style="list-style-type: none"> ○ Как определить их достаточность для конкретной сервисной системы? ○ Характеристики Способности и Доступности для обсуждения-отражения в SLA • Управление инцидентами <ul style="list-style-type: none"> ○ Что такое инцидент по отношению к сервису (SLA) ○ Система управления инцидентами ○ Обработка инцидентов ○ Анализ причин и последствий • Непрерывность сервиса <ul style="list-style-type: none"> ○ Определение наиболее критичных частей сервиса ○ Определение рисков в предоставлении сервиса ○ Разработка планов реагирования (инфраструктура, люди, процедуры)
<p>Непрерывность бизнеса</p> <p><i>Основная целевая аудитория:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Менеджеры среднего звена • Топ менеджмент • ИТ специалисты • ПМ-ы всех уровней 	<p>Что будет если завтра «упадет» инфраструктура, или уникальный специалист забудет поделиться своим знанием с другими перед уходом в отпуск, или по какой-то причине офис станет недоступным (стихийное бедствие, пропая отопление зимой, потоп весной, противоправные действия и т.п.)? Очевидно, что последствия для бизнеса могут быть катастрофическими. В этом модуле рассматривается дисциплина «Непрерывность бизнеса», которая помогает выработать превентивные и реактивные меры для наиболее критичных функций бизнеса и наиболее вероятных угроз. Поднимается вопрос экономической эффективности выбора тех или иных мер.</p> <p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Кейс «Потоп» • Что такое и почему важна непрерывность бизнеса (НБ) • Жизненный цикл НБ • Аспекты НБ (человеческий фактор, инфраструктура) • Определение угроз и ответных мер • Структура организации НБ • Организация обучения и симуляций

О тренере



Сергей Поволяшко

Стаж в ИТ с 1996 года. Работал по нескольким ИТ специальностям: программирование, тестирование, системное администрирование

Чем занимаюсь с 2001 года:

- Управление проектами
- Офис Управления Проектами
- Управление ИТ инфраструктурой
- Информационная безопасность
- Непрерывность бизнеса
- Улучшения рабочих процессов
- Инструментарий по развитию персонала

Работаю в TEAM International (www.teaminternational.com) в должности СТО.

Веду свой проект ИТ Тюнинг www.it-tuning.com. Настройка операционной деятельности ИТ компаний, что охватывает следующие области:

- Оптимизация процессов
- Кросс-функциональное взаимодействие
- Управление проектами
- Оценка и развитие персонала
- Развитие бизнес мышления

Профессиональные достижения:

- Лидирующее участие во внедрении CMMI L3: разработка и внедрение системы управления качеством и процессного подхода, обучение и аттестация сотрудников, процедура оценки.
- Сертификации:
 - Project Management Professional (PMP)
 - ISO 27001 Specialist
 - ITIL Foundation V3.

Докладчик ведущих отраслевых конференций и встреч сообществ (Whale Rider 2010, Software People 2011, QA Club, PM Zone, SQA SPB Group, ИТ Инфраструктура 2012, SPM Conf 2012, Outsource People 2013, PM Con 2015 #1/#2, Lviv Project Management Day 2015 spring/autumn, Outsource People 2015, SPM Conf 2015, ...)

География деятельности – Харьков, Киев, Днепропетровск, Львов, Москва, Санкт-Петербург, Минск, Сумы.

В числе клиентов John Wiley & Sons, ТРАНЗАС ТЕХНОЛОГИИ, Luxoft Training Center, Dev-Pro, W3, Acseptic, MobiDev и другие.