Moscow Business School

Управление проектами в области ИТ

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 1 день

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 25.01.2027

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Введение. Управление проектами как дисциплина. Обзор методологий управления проектами. Особенности управления ИТ-проектами и продуктами

- Принципы гибкой разработки программных продуктов. Особенности формулирования целей. VUCA-принципы: изменчивость, неопределенность, неоднозначность, сложность
- Итеративный и инкрементный подход к разработке продуктов. Agile-подходы. Обзор фреймворков: Scrum, Kanban, Lean, XP
- Планирование в Scrum. Групповая работа: планирование в командах по проектам участников: задел и упорядочение спринта, задел и упорядочение продукта
- Принцип самоорганизации. Роли в Scrum: владелец продукта, скрам-мастер, скрам-команда. Модели компетенций ролей. Определение дефицита компетенций: Карта звездного неба. Групповая работа

Практикум: «Групповая работа: заполнение Canvas Agile Team»

Видение продукта. Минимально функциональный продукт

- Техники формирования видения: прототипирование и макетирование, персоны и сценарии, визуализация, модель Кано
- Как составить дорожную карту продукта: принципы, ошибки, лайфхаки

Практикум: «Групповая и индивидуальная работа: разработка дорожной карты продукта»

Daily Scrum и рестроспектива: правила проведения

- Основные форматы для проведения ретроспективы. Цикл PDCA как основа анализа спринта
- Достаточная степень детализации: как определить достаточность?
- Как оценить объем необходимых ресурсов для выполнения работ?
- Расстановка приоритетов: Agile Poker planning. User’s Stories. I.N.V.E.S.T. принцип на практике

Работа с нефункциональными требованиями

- Описание
- Форматы интервью для сбора требований

Практикум: «Групповая и индивидуальная работа: сбор требований и разработка журнала US»

Организация процесса планирования продукта. Что делать Scrum-мастеру?

- Участие в планировании спринта. Scrum-board: как понять, что будет происходить во время спринта?
- Управление командными обсуждениями во время спринта? Вопросы для управления конфликтами внутри команды. Вопросы для выявления индивидуальных сложностей. Принцип безоценочности

- Правила проведения летучек. Роль Scrum-мастера до, во время и после летучек
- Как управлять ретроспективой? Фишки, вопросы, материалы, фасилитационные техники. Цикл PDCA
- Работа с информацией. Планирование своей работы после проведения церемоний

Практикум: «Групповая и индивидуальная работа: разработка индивидуального плана развития Scrum-мастера»

Kanban: принцип управления потоком. Деловая игра. Планирование в Kanban: Kanban-board, принцип WIP (work in progress)

- Принципы Kanban: эволюционное развитие, лидерство на всех уровнях
- Принцип формирования команды. Основные отличия Kanban и Scrum
- Практики Kanban: визуализация, work in progress, управление потоком, петли обратной связи, как найти опорную точку?
- Форматы Kanban-досок. Алгоритмы разработки доски. Реализация функции мониторинга и контроля

Дистанционная часть (факультативно)

Видеокурс «Психология деловых отношений»

- Деловое общение
- Ключевые компетенции деловых лидеров
- Эмоциональный интеллект как фактор успеха в построении деловых отношений
- Стратегии поведения участников деловых отношений
- Ассертивность
- Средства общения
- Модель поведения в процессе общения. Транзактный анализ
- «Пристройка» в деловом общении
- Модель партнерской коммуникации GROW

Видеокурс «Навыки эффективного общения: совещания, презентации, переговоры»

- Деловые совещания: классификация, правила подготовки и проведения
- Презентация: основные идеи, требования и правила подготовки
- Вербальный, невербальный компонент в презентации
- Определение и суть переговоров
- Место переговоров в процессе делового общения
- Стратегии проведения переговоров
- Условия достижения успеха в переговорах
- Параметры подготовки к переговорам
- Принципы проведения переговоров

Видеокурс «Основы управления проектами»

- Управление проектами как процесс
- Жизненный цикл проекта: предиктивный, адаптивный, циклы ИТ-проектов
- Гибридизация жизненных циклов
- AGILE-подходы к управлению проектами. Принципы и методы SCRUM
- Организация проектных команд. Функции SCRUM-мастера
- Принципы и инструменты Kanban, Lean, Kaizen
- Менеджмент качества и специфика системы 5S
- Цели и задачи проекта. Основы планирования и риски

Видеокурс «Деятельность менеджера: функции, роли, компетенции»

- Роль менеджера в компании
- Понятие и обеспечение «управляемости». Внутренний клиент
- Функционал менеджера. Структура обязанностей
- Планирование и целеполагание: методики, расчет временных затрат
- Виды мотивации сотрудников. Основные риски при выборе системы
- Формирование работающей обратной связи
- Контроль исполнения задач: инструменты и базовые ошибки
- Делегирование полномочий без потери качества
- Индивидуальная модель компетенций менеджера

Moscow Business School

Видеокурс «Контент стратегии для создания и развития бренда»

Маркетинговые стратегии и планы

- Этапы развития маркетинга — современная маркетинговая концепция
- Основные функции и задачи маркетинга в компании
- 7 блоков маркетингового анализа
- Источники информации по основным блокам и ее достоверность
- 6 этапов маркетингового плана
- Структура блоков и порядок разработки
- Аудит маркетинга: алгоритм проведения
- Оценка эффективности маркетинговых мероприятий по финансовой модели

Инструменты контент-маркетинга

- Понятие и сущность контент-маркетинга
- Формирования информационного поля бренда
- Взаимосвязь контент-маркетинга и пиар-стратегии
- Каналы и инструменты контент-маркетинга: подробный обзор
- Работа с аудиторией: холодная, теплая, горячая
- Настройка ретаргетинга
- Виды и уровни сложности контента для ЦА
- Стратегия контент-маркетинга
- Формирование воронки продаж
- Метрики измерения эффективности контент-маркетинга

Основы бренд-менеджмента

- Составляющие бренда и его значение
- Основы бренд-менеджмента: правило 4Р
- Формирование инфополя бренда
- Как измерить эффективность: ключевые показатели
- 5 уровней реализации бренд-плана
- Девизы и описания: определение сущности бренда
- Реализация и использование сущности
- Визуализация идеи. Позиционирование
- Построение пирамиды потребителей
- Правила нейминга и брендбука

- Показатели «здоровья бренда»
- Рекламная стратегия и продвижение