



Готовые

видеокурсы

для бизнеса



**ALL
BRAINS**
BRAIN UP YOUR BUSINESS

ОГЛАВЛЕНИЕ

Готовые видеокурсы для бизнеса

Бизнес-навыки.....	4
Маркетинг и продажи.....	35
Знакомство с ИТ.....	48
Soft Skills.....	69
MS Office.....	90

E-learnign production	99
--	----

Контакты	100
-----------------------	-----

ГОТОВЫЕ ВИДЕОКУРСЫ ДЛЯ БИЗНЕСА



Знания между делом

- 20-60 мин – длительность курса
- Внутри модули по 5-7 минут



Проверка знаний и статистика для HR

тестирование



Поддержка культуры обучения

брендинг в вашем
фирменном стиле



Формат scorm – для загрузки в LMS

БИЗНЕС-

НАВЫКИ



Курс 1

Базовые навыки управления



33 мин



Да

Структура

курса:

Модуль 1. Введение

Раздел 1. Кто такой управленец

Раздел 2. Пять плоскостей

Модуль 2. Я как руководитель

Раздел 1. HOGAN

Раздел 2. Трехшаговый метод развития

Раздел 3. План индивидуального развития

Модуль 3. Создание команды

Раздел 1. Какой должна быть команда

Раздел 2. Комплектация команды

Раздел 3. Пример комплектации команды

Модуль 4. Управление командой

Раздел 1. Что значит управлять

Раздел 2. Управленческий цикл

Раздел 3. Функции

Модуль 5. Планирование

Раздел 1. Основные вопросы и инструменты

Раздел 2. Алгоритм регулярного планирования

Раздел 3. SMARTER

Раздел 4. Матрица Эйзенхауэра

Модуль 6. Организация работы

Раздел 1. Основные вопросы и инструменты

Раздел 2. Техника делегирования полномочий

Раздел 3. Какие задачи делегировать

Раздел 4. Пример

Ведущий:

Алексей Слободянюк,
бизнес-тренер,
сертифицированный
коуч Международной
академии коучинга

Самый емкий и полезный курс для начинающих менеджеров. Вы узнаете, в чем состоит истинная задача руководителя, что такое управленческий цикл, в чем секрет эффективного управления людьми, а также получите инструменты для работы.

Модуль 7. Мотивирование

- Раздел 1. Притча
- Раздел 2. Инструменты
мотивирования
- Раздел 3. Мотивация «от» и «к»:
Кнуты и пряники
- Раздел 4. Организационные
мотиваторы
- Раздел 5. Индивидуальные
мотиваторы + HOGAN

Модуль 8. Контроль

- Раздел 1. Вопросы
- Раздел 2. Инструменты и виды
контроля
- Раздел 3. Алгоритм контроля
- Раздел 4. Развивающая обратная связь
- Раздел 5. Алгоритм благодарности

Итог
курса:

Слушатели получают комплексные знания в области управления: узнают, что такое управленческий цикл, какие навыки необходимы руководителю, как правильно ставить цели и планировать процессы их достижения, составлять планы индивидуального развития, распределять задачи между подчиненными и построить эффективную команду.



50 мин



Да

Введение в Agile

Структура курса:

Модуль 1. Что такое Agile?

- Раздел 1. История
- Раздел 2. Ценности и принципы

Модуль 2. Agile vs Waterfall

- Раздел 1. Итеративность и инкрементальность
- Раздел 2. Треугольник проектного управления
- Раздел 3. Agile-треугольник
- Раздел 4. Почему Agile может не работать

Модуль 3. SCRUM & KANBAN

- Раздел 1. SCRUM
- Раздел 2. KANBAN
- Раздел 3. Сравнение

Модуль 4. Agile в организации

- Раздел 1. Структура Agile
- Раздел 2. SAFe

Итог курса:

Слушатели получают полное представление об Agile, его возможностях и ограничениях. С помощью демонстрационных материалов и примеров разберутся даже в сложных моментах, познакомятся с профессиональной терминологией и основными фреймворками.

Ведущий:

Александр Волкович,
сертифицированный
специалист по Agile-
методологиям

Как сократить сроки разработки нового продукта в несколько раз и при этом получить качественный результат? Легко, если вы применяете гибкий подход к управлению проектами Agile. Этот курс познакомит вас с основными понятиями Agile, главными фреймворками SCRUM и KANBAN, а также расскажет, как внедрить этот подход в свою компанию.



Business emails in English: Tips and Tricks

Структура курса:

Модуль 1. Structure

- Раздел 1. Email structure
- Раздел 2. Subject field and design
- Раздел 3. Form, wording and body text

Модуль 2. Elements

- Раздел 1. Greeting
- Раздел 2. Punctuation
- Раздел 3. Specifying goals and reasons
- Раздел 4. Signature
- Раздел 5. Mobile devices

Модуль 3. Language and style

- Раздел 1. Wording
- Раздел 2. Modality and reminders
- Раздел 3. Demand
- Раздел 4. Necessity

Модуль 4. Alternatives

- Раздел 1. Outbox
- Раздел 2. Inbox

Итог курса:

Rules, recommendations, tips and lifehacks of doing email business communications.

Autor:

Andrey Novokreshenov,
Lead information support manager

A short practical course of handling business emails being the key tool in business communications. How to make an email as effective as possible, avoid common missteps when drafting emails, find balance between being abrupt and wordy, productively handle incoming and outgoing messages – all that will be a part of the course and exemplified by real-life cases.

Курс 4

Делегирование



13 мин



Да

Структура

курса:

Модуль 1. Что такое делегирование?

Раздел 1. Когда необходимо делегирование

Раздел 2. Принципы делегирования

Модуль 2. Уровни готовности подчиненных

Модуль 3. Причины сопротивления делегированию

Модуль 4. Ключевые этапы делегирования

Ведущий:

Павел Николаев,

кандидат

психологических наук

Итог

курса:

Слушатели научатся распределять и поручать задачи ответственным сотрудникам, что позволит освободить свое время для стратегических управленческих задач.

Делегирование - наиболее важный инструмент руководителя. В рамках курса собраны практические рекомендации и методики, которые позволят вам определить задачи, которые можно делегировать, правильно выбрать ответственных лиц и проводить делегирование поэтапно.

Курс 5

Дизайн-мышление для предпринимателей и стартапов



51 мин



Да

Структура

курса:

Модуль 1. Базовые понятия

Раздел 1. Три стадии дизайн-мышления

Раздел 2. Ромб

Модуль 2. Исследование

Раздел 1. Глубинное интервью. Наблюдение

Раздел 2. Ромашка тем и позиция «0»

Раздел 3. Три элемента хорошей беседы

Раздел 4. Карта эмпатии и карта пути пользователя

Раздел 5. Карта выводов

Модуль 3. Проектирование

Раздел 1. Из чего состоит хороший вопрос

Раздел 2. Создание прототипа

Модуль 4. Тестирование и MVP

Раздел 1. Схема тестирования

Раздел 2. MVP

Раздел 3. Сравнение и итоги

Итог

курса:

Слушатели узнают о принципах дизайн-мышления, овладеют инструментами исследования целевой аудитории, научатся генерировать и проверять идеи на основе этих исследований.

Ведущий:

Ненашев Александр,
дизайн-мыслитель,
проектировщик систем
развития организаций

Практика дизайн-мышления представляет собой четкий пошаговый алгоритм действий, нацеленный на поиск нестандартных решений пользовательских задач. Курс подробно познакомит вас с практикой и даст полный инструментарий для ее внедрения в свой бизнес.

Курс 6

Знакомство с ITIL



43 мин



Да

Структура

курса:

Модуль 1. Введение в ITIL

- Раздел 1. Эволюция ITIL
- Раздел 2. Ценность сервиса
- Раздел 3. Жизненный цикл услуги

Модуль 2. Стратегия услуг

- Раздел 1. Стратегия 4 «Пи»
- Раздел 2. Портфель услуг

Модуль 3. Проектирование услуг

- Раздел 1. Процессы
- Раздел 2. Каталог услуг

Модуль 4. Преобразование услуг

- Раздел 1. Процессы
- Раздел 2. Управление сервисными активами и конфигурациями

Модуль 5. Эксплуатация услуг

- Раздел 1. Процессы
- Раздел 2. Функции

Модуль 6. Постоянное

совершенствование услуг

- Раздел 1. Семишаговый процесс совершенствования
- Раздел 2. Ценность ITIL и дальнейшие шаги

Итог

курса:

Слушатели узнают, в чем заключается ценность сервиса для бизнеса, разберутся в основных процессах каждого раздела библиотеки.

Ведущий:

Роман Лимбергер,
руководитель
направления SaaS
в КРОК, ITIL-эксперт

Курс познакомит со всеми разделами последней редакции библиотеки ITIL и покажет, почему использование сервисного подхода является необходимостью в построении и развитии современного бизнеса.

Курс 7

Лидерство



23 мин



Да

Структура

курса:

Модуль 1. Кто такой лидер?

Модуль 2. Лидер и последователи

Модуль 3. Ключевые действия лидера

Раздел 1. Ключевые действия лидера

Раздел 2. Темпоральная перспектива

Раздел 3. Ловушки лидера

Модуль 4. Развитие лидерской компетенции

Раздел 1. Чек-лист

Раздел 2. Обратная связь

Ведущий:

Павел Николаев,

кандидат

психологических наук

Итог

курса:

Слушатели узнают про ключевые действия эффективных лидеров, исследуют типичные ловушки, получают чек-лист для развития лидерских качеств на рабочем месте.

Курс ответит на вопросы о том, кто такой лидер и как развить в себе лидерские компетенции.

Менторинг



42 мин



Да

Структура

курса:

Модуль 1. Что такое менторинг?

Раздел 1. Цели и принципы

Раздел 2. Ментор и менти

Модуль 2. Ключевые навыки ментора

Раздел 1. Варианты и частота взаимодействий

Раздел 2. Ключевые навыки ментора

Модуль 3. Сценарий первой встречи

Раздел 1. Структура первой встречи

Раздел 2. Колесо профессионализма

Раздел 3. Вопросы

Раздел 4. Транзактный анализ

Модуль 4. Последующие встречи

Раздел 1. Встреча по развитию

Раздел 2. Обратная связь и активное слушание

Раздел 3. Финальная встреча

Итог

курса:

Слушатели поймут, какие инструменты использует ментор, по каким принципам строится его работа, какие сложности встречаются в практике и как их можно преодолеть.

Ведущий:

Павел Николаев,

кандидат

психологических наук

Менторинг - неформальная методика наставничества, которую используют в том числе для содействия развитию сотрудников с высоким потенциалом. Она активно применяется корпорациями с системой управления талантами, тренинговыми компаниями, коучами. Курс знакомит со сценариями трех типов встреч, которые проводит ментор, а также с приемами определения зоны развития и пути до запланированного результата.

Курс 9

Навыки принятия решений и решения проблем



42 мин



Нет

Структура курса:

Модуль 1. Что такое проблема, что такое решение?

Раздел 1. Классификация проблем
Раздел 2. Отношение к проблемам.
Практика

Модуль 2. Способы принятия решений

Раздел 1. Интуитивные решения
Раздел 2. Рациональные решения

Модуль 3. Алгоритм рационального решения

Раздел 1. Методика “Пять почему”
Раздел 2. Фрэймы мышления
Раздел 3. Поиск альтернатив

Модуль 4. Ловушки в процессе принятия решений

Модуль 5. Выработка решений в команде

Итог курса:

Слушатели узнают, как эффективно принимать рациональные или интуитивные решения, как принимать решения в команде и какие ловушки решения проблем существуют.

Ведущий:

Павел Николаев,
кандидат
психологических наук

Данный курс о том, как сделать процесс выработки и принятия решений максимально эффективным. Он будет полезен руководителям для развития навыков и для выработки личностных установок решения проблем.

Курс 10

Нетворкинг: как развивать деловые связи



1 ч 17 мин



Нет

Структура
курса:

Модуль 1. Понятие нетворкинга

- Раздел 1. Мобильность и проблемы
- Раздел 2. 10 кругов нетворкинга
- Раздел 3. Потери

Модуль 2. Основы нетворкинга

Модуль 3. Ошибки в мобильном нетворкинге

- Раздел 1. Ошибки в общении
- Раздел 2. Ошибки в мобайле

Модуль 4. Каналы коммуникации

- Раздел 1. Виды коммуникации
- Раздел 2. Ценность, умения и навыки общения
- Раздел 3. Small talk
- Раздел 4. Темы разговора
- Раздел 5. Практикум

Модуль 5. Правила нетворкинга

Модуль 6. Инструментарий мобильного нетворкинга

- Раздел 1. Инструментарий нетворкинга
- Раздел 2. Модель мира

Модуль 7. Нетворкинг 2.0

- Раздел 1. Общение в онлайн

Модуль 9. Будущее соц. сетей

Модуль 10. Социальные графы

- Раздел 1. Выбор людей для нетворкинга
- Раздел 2. Руководство к действию
- Раздел 3. Инструменты коммуникации

Ведущий:

Леонид Бугаев,
бизнес-тренер, практик
нетворкинга

Для продвижения в карьере, развития бизнеса, реализации новых проектов важно уметь находить нужных людей и выстраивать с ними взаимовыгодные отношения. Широкая сеть связей способна решить многие задачи. Нетворкинг — это навык построения и поддержания собственной сети связей. Курс содержит необходимые знания и методики для качественного нетворкинга.

Итог
курса:

Слушатели научатся выявлять и находить полезные контакты, грамотно знакомиться и презентовать себя, выбирать правильные каналы коммуникации и поддерживать связи.

Курс 11



32 мин



Да

Обратная связь: навыки эффективного использования

Структура
курса:

Модуль 1. Что такое обратная связь

Модуль 2. Деструктивные сценарии поведения

Раздел 1. Транзактный анализ

Раздел 2. Способы «переключения» состояния

Модуль 3. Специфика запроса и предоставления обратной связи у сотрудников разного уровня

Модуль 4. Принципы обратной связи

Раздел 1. Цели обратной связи

Раздел 2. Принципы обратной связи

Раздел 3. Алгоритм предоставления обратной связи

Модуль 5. Запрос обратной связи

Модуль 6. Эмоционально сложные ситуации

Итог
курса:

Пройдя обучение, слушатели поймут принципы эффективной обратной связи, освоят алгоритмы и модели взаимодействия, научатся правильно делать запрос по своей деятельности.

Ведущий:

Павел Николаев,

кандидат

психологических наук

Курс поможет грамотно запрашивать и давать обратную связь, избегая деструктивных сценариев. Каждая рекомендация сопровождается простыми и понятными примерами, которые помогают быстрее усвоить навыки и легко внедрить их в повседневную практику.

Презентации 2.0



1 ч 2 мин



Нет

Структура

курса:

Модуль 1. Цель

- Раздел 1. Зачем ставить цели?
- Раздел 2. Виды целей
- Раздел 3. Поиск общей цели
- Раздел 4. Формулировка цели

Модуль 2. История

- Раздел 1. Зачем нужна история?
- Раздел 2. Драматургия
- Раздел 3. Алгоритм составления
- Раздел 4. Завершение (резюме + книги)

Модуль 3. Аргументы

- Раздел 1. Зачем что-то аргументировать?
- Раздел 2. Какие аргументы подходят, а какие нет
- Раздел 3. Как искать аргументы
- Раздел 4. Завершение (резюме + книги)

Модуль 4. Слайды

- Раздел 1. В чем проблемы со слайдами?
- Раздел 2. Как держать ритм
- Раздел 3. Как выделять главное
- Раздел 4. Как верстать текст
- Раздел 5. Как удалять лишнее
- Раздел 6. Завершение (резюме + книги)

Ведущий:

Алексей Бурба,
консультант
по презентациям
для крупных компаний,
соавтор книги «Точка
контакта: презентация»

Модуль 5. Подача

- Раздел 1. Стоит ли инвестировать в подачу?
- Раздел 2. Волнение
- Раздел 3. Контакт
- Раздел 4. Инструменты
- Раздел 5. Правда
- Раздел 6. Завершение (резюме + книги)

Модуль 6. Завершение

- Раздел 1. Какие презентации нам нужны
- Раздел 2. Как культура компании может вам помешать
- Раздел 3. Как развиваться дальше после курса?

Качественная презентация помогает удержать внимание аудитории, выгодно преподнести свою идею и убедить слушателей. Курс научит основам создания современных пост-TED презентаций.

Итог
курса:

Слушатели поймут, как выделять главное, строить интересный и логичный рассказ, создавать понятные и визуально привлекательные слайды. Научатся создавать современные и структурированные презентации формата «пост-TED».

Курс 13

Проведение эффективных собраний и совещаний



32 мин



Да

Структура курса:

Модуль 1. Зачем нужны и не нужны совещания?

Раздел 1. Анализ

Раздел 2. Успешное совещание

Модуль 2. Подготовка совещаний

Раздел 1. Цель совещания

Раздел 2. Повестка и регламент

Раздел 3. Время и место совещания

Раздел 4. Инструменты и участники совещания

Модуль 3. Проведение совещаний и подведение итогов

Раздел 1. Правила поведения

Раздел 2. Принципы креатива

Раздел 3. Протокол совещания

Модуль 4. Возможные проблемы

Раздел 1. Вопросы

Раздел 2. Опоздания

Раздел 3. Невнимательность и потеря интереса

Раздел 4. Бездействие

Итог курса:

Слушатели узнают, какие типы совещаний бывают и как правильно выбрать тип исходя из целей, получат инструкцию по подготовке, назначению и проведению эффективных совещаний, поймут, как правильно фиксировать результаты.

Ведущий:

Антон Горбань,
эксперт по модерации,
директор по работе
с клиентами

Проведение совещаний может быть эффективным инструментом управления или бесполезной тратой времени. Из этого курса вы узнаете все необходимое, чтобы сделать ваши совещания максимально полезными и конструктивными, избежать типичных ошибок и проблем.

Курс 14

Продажа идей в организации



35 мин



Да

Структура

курса:

Модуль 1. Личная подготовка

Модуль 2. Суть-связка-выгода

Раздел 1. Суть-связка-выгода

Раздел 2. Потребности. Практика

Модуль 3. Продажа идеи с учетом типологии личности и особенностей мышления

Раздел 1. Типология личности ОПАЗ

Раздел 2. Подробное описание

каждого типа личности

Раздел 3. Фреймы мышления

Модуль 4. Навыки презентации

Раздел 1. AIDA

Раздел 2. Работа с возражениями

Модуль 5. Роль профессиональной сети

Итог

курса:

Слушатели научатся продвигать идеи с учетом особенностей и потребностей аудитории, отвечать на возражения и использовать ресурсы собственной профессиональной сети для продвижения идей в организации.

Ведущий:

Павел Николаев,

кандидат

психологических наук

Автор курса расскажет, как подготовиться к продаже своей идеи, защитить ее перед покупателем и найти индивидуальный подход к каждому из руководителей компании.

Курс 15

Сервис-дизайн



38 мин



Да

Структура

курса:

Модуль 1. Сервисная модель

Раздел 1. Сервис

Раздел 2. Этапы сервисной цепочки

Раздел 3. Пример применения

Модуль 2. Сервисное проектирование

Раздел 1. Сервисный путь
пользователя

Раздел 2. Артефакты

Раздел 3. На сцене / за сценой

Раздел 4. Пример проектирования

Модуль 3. Ключевые ошибки

Итог

курса:

По итогам курса слушатели смогут спроектировать сервисную цепочку своего продукта, написать сценарий для каждого звена цепочки, заполнять проектный шаблон.

Ведущий:

Александр Ненашев,
дизайн-мыслитель,
проектировщик систем
развития организаций

Сервис-дизайн – это подход, который помогает написать сценарий взаимодействия с компанией или продуктом, учесть все потребности клиента и спроектировать для него лучший сервис. Главный результат такого подхода – рост продаж, увеличение жизненного цикла клиента и высокая прибыльность продукта. В этом курсе вы получите универсальный шаблон для проектирования сервисов и научитесь с ним работать.

Курс 16

Управление изменениями



1 ч 8 мин



Да

Структура

курса:

Модуль 1. Корпоративные изменения - внедрение или имитация

- Раздел 1. Признаки успешного изменения
- Раздел 2. Стадии принятия изменений
- Раздел 3. Алгоритм Коттера
- Раздел 4. Формула Бекхарта

Модуль 2. Четыре этапа вовлечения персонала в процесс изменения

- Раздел 1. Отрицание
- Раздел 2. Сопротивление
- Раздел 3. Сопротивление команды
- Раздел 4. Приверженность и разведка

Модуль 3. Самомотивация в изменениях

- Раздел 1. Константы жизни
- Раздел 2. Осанка
- Раздел 3. Позитивные установки
- Раздел 4. Сокровища жизни

Модуль 4. Развитие восприимчивости к изменениям

- Раздел 1. Нейробика
- Раздел 2. Футурологические упражнения

Итог

курса:

Слушатели научатся рассчитывать успешность изменений по специальной формуле, планировать их внедрение и минимизировать негативные реакции на каждом этапе вовлечения сотрудников.

Ведущий:

Павел Николаев,
кандидат
психологических наук

Чтобы расти, бизнес постоянно должен совершенствоваться и меняться. Курс посвящен эффективному и безболезненному внедрению изменений в компании. Специальные алгоритмы и техники помогут преодолеть отрицание и сопротивление сотрудников и сделать их восприимчивыми к нововведениям.

Курс 17

Управление талантами



1 ч 7 мин



Да

Структура

курса:

Модуль 1. Понятие талантов

Раздел 1. Понятие талантов и распределение ответственности

Раздел 2. HR, руководитель, сотрудник

Модуль 2. Цикл жизни сотрудника

в компании

Раздел 1. Этапы

Раздел 2. Вступление в должность

Раздел 3. Профессиональный рост

Раздел 4. Профессиональная зрелость

Модуль 3. Профессиональный спад

Раздел 1. Этапы демотивации

Раздел 2. Причины демотивации

Модуль 4. Дальнейшее развитие

Раздел 1. Схема беседы с сотрудником

Раздел 2. Роль руководителя

Модуль 5. Индивидуальный план

развития

Раздел 1. Критерии

Раздел 2. Основные ошибки

Раздел 3. Типы развивающих мероприятий (часть 1)

Раздел 4. Типы развивающих мероприятий (часть 2)

Итог

курса:

Слушатели узнают, что такое жизненный цикл сотрудника и как действовать руководителю на каждом из его этапов. Как происходит обучение и развитие у взрослых людей. Как вырастить настоящие таланты, преданные компании.

Ведущий:

Алексей Журавлев,
бизнес-тренер

Курс представляет собой дорожную карту с важнейшими вехами развития сотрудника с момента прихода в компанию. Применив ее в работе, вы сможете избежать таких проблем, как текучка кадров, демотивация, падение авторитета руководителя и компании, трансляция негатива о компании внутри коллектива и вовне, низкая производительность труда.



57 мин



Нет

Нематериальная мотивация

Структура

курса:

Модуль 1. Зачем нужно мотивировать своих подчиненных?

Оценка мотивации сотрудников в команде

Модуль 2. Разница между мотивированием и стимулированием

Модуль 3. Почему снижается мотивация

Модуль 4. Модель мотивации Ф. Герцберга

Стабилизаторы и мотиваторы.

Модуль 5. Как содержание работы влияет на мотивацию

Определения ключевых характеристик работы

Модуль 6. Индивидуальный план развития сотрудника

Модуль 7. Обратная связь как инструмент поддержания мотивации. Часть 1

Ошибки обратной связи

Модуль 8. Обратная связь как инструмент поддержания мотивации. Часть 2

Ведущий:

Алексей Журавлев,
бизнес-тренер, коуч,
фасилитатор

Этот курс для руководителей сформирует представление о нематериальной мотивации и факторах, которые на нее влияют. Слушатели узнают об инструментах поддержания мотивации и алгоритме результативного разговора с сотрудниками на эту тему.

Курс 19



1 ч 10 мин



Да

ОСНОВЫ КОУЧИНГА ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

Структура
курса:

Модуль 1. Что такое коучинг?

Раздел 1. Понятие и цели

Раздел 2. Отличия коучинга
от наставничества

Модуль 2. Взаимоотношения в коучинге

Раздел 1. Принципы взаимоотношений
со стороны коуча

Раздел 2. Принципы взаимоотношений
со стороны сотрудника

Модуль 3. Коуч-позиция

Раздел 1. 5 принципов Милтона
Эриксона

Модуль 4. Раппорт

Раздел 1. Понятие раппорта

Раздел 2. Составляющие раппорта

Модуль 5. Активное слушание

Раздел 1. Навыки слушания

Раздел 2. Инструменты активного
слушания

Модуль 6. Вопросы в коучинге

Раздел 1. Типы вопросов

Раздел 2. Вопросы постановки целей
и результата.

Раздел 3. Вопросы прояснения
мотивации.

Раздел 4. Вопросы, побуждающие
к конкретным действиям

Модуль 7. Трансформационные вопросы

Раздел 1. Временной сдвиг

Раздел 2. Информационный сдвиг

Ведущий:

Алексей Журавлев,
бизнес-тренер, коуч,
фасилитатор

Модуль 8. Декартовы вопросы

Модуль 9. Технология извлечения

Раздел 1. Алгоритм технологии извлечения в коучинге

Модуль 10. Пирамида логических уровней

Модуль 11. Применение пирамиды логических уровней

Модуль 12. Модель (O)GROW. Часть 1

Раздел 1. Этапы коучинга по модели (O)GROW

Модуль 13. Модель (O)GROW. Часть 2

Раздел 1. Этапы коучинга по модели (O)GROW

Модуль 14. Ситуации, когда коучинг эффективен

Курс о том, что такое коучинг как инструмент руководителя, как его использовать в работе с сотрудниками. В основе курса знакомство с ключевыми понятиями и детализация инструментов коучинга.

Итог
курса:

Слушатели изучат основы и принципы коучинга, узнают о возможностях использования этого подхода в работе руководителя, получают наглядную инструкцию по использованию инструментария.

Курс 20

Навыки эффективной коммуникации в деловом взаимодействии



22 мин



Да

Структура
курса:

- Модуль 1. Я эффективный коммуникатор
- Модуль 2. Я предоставляю информацию
- Модуль 3. Я убеждаю
- Модуль 4. Я нахожу индивидуальный подход
- Модуль 5. Я слушаю и слышу
- Модуль 6. Я даю обратную связь

Итог
курса:

Слушатели узнают об инструментах эффективной деловой коммуникации, научатся определять типы личностей собеседников и строить правильное взаимодействие

Ведущий:

Елена Ольнева,
бизнес-тренер

Курс раскрывает понятие коммуникаций, дает инструменты аргументации для различных типов личности собеседников, приемы активного слушания и принципы предоставления обратной связи.

Курс 21

Основы управленческой деятельности



55 мин



Да

Структура
курса:

Введение

Раздел 1. Управленческая карьера

Модуль 1. История появления управления

Раздел 1. Разделение труда:
горизонтальное
и вертикальное

Раздел 2. Ловушка управления

Модуль 2. Управленческие функции руководителя

Раздел 1. Основные понятия
менеджмента

Раздел 2. 4 управленческие функции

Модуль 3. Эффективное руководство

Раздел 1. Различие менеджера и лидера

Раздел 2. Разбор основных ошибок
управления

Раздел 3. Виды влияния: власть
и авторитет

Модуль 4. Основы управленческой деятельности

Раздел 1. Постановка целей. Технология
«Икс» и «SMART»

Раздел 2. Вовлечение и сигналы
сопротивления

Раздел 3. Ситуационное руководство
и мотивация

Раздел 4. Виды контроля и обратная
связь

Раздел 5. Развитие сотрудников

Ведущий:

Павел Николаев,
тренер-эксперт,
кандидат
психологических наук

Курс о эффективном
руководстве
и основах управленческой
деятельности.

Слушатели узнают
об отличиях менеджера
от лидера и разберут
управленческие ошибки,
научатся использовать
методики постановки
целей, ситуационного
руководства, контроля
и обратной связи



47 мин



Да

Формирование высокоэффективной команды

Структура курса:

Модуль 1.1 Команда

- Раздел 1. Формирование и управление
- Раздел 2. Тест: определение собственного стиля

Модуль 1.2 Методология Ицхака Адизеса

- Раздел 1. Результативность и эффективность
- Раздел 2. Критерии успеха: 4 функции

Модуль 2. Код PAIE – распределение ролей в команде

- Раздел 1. Разбор PAIE
- Раздел 2. Как формировать команду

Модуль 3. Определение индивидуальных предпочтений

Модуль 4. Кейс – как определить код команды

- Раздел 1. Баланс команды
- Раздел 2. Кейс. Разбор кодов своей команды

Модуль 5. Этапы формирования команды

- Раздел 1. Разбор этапов: формирование и шторм
- Раздел 2. Упражнение
- Раздел 3. Разбор этапов: нормализация и работа

Модуль 6. Заключение

- Раздел 1. Факторы: доверие, приверженность и цели
- Раздел 2. Выводы

Ведущий:

Алексей Журавлев,
коуч, бизнес-тренер,
фасилитатор

В курсе рассматриваются функции эффективной команды, критерии успеха и этапы формирования. Слушатели изучат стадии развития команды и научатся определять командные роли по методологии Ицхака Адизеса

Курс 23

Правила удаленной работы



22 мин



Нет

Структура курса:

Модуль 1. С чего начать организацию удаленной работы

Раздел 1. Получение доступов ко всем необходимым программам

Раздел 2. Обустройство рабочего места

Модуль 2. Инструменты для удаленной работы и правила работы с ними

Раздел 1. Платформы и сервисы для проектов и рабочих задач

Раздел 2. Правила ведения проектов в удаленном формате

Модуль 3. Коммуникация

Раздел 1. Инструменты коммуникаций

Раздел 2. Правила коммуникаций

Модуль 4. Культура удаленной работы

Раздел 1. Как настроиться на работу

Раздел 2. Как подготовить семью к тому, что вы работаете дома

Раздел 3. Как не выгорать во время удаленной работы

Ведущие:

Елена Попкова,
Chief Knowledge Officer
КРОК

и Владислав Шаргин,
руководитель
рекрутмента КРОК

Курс содержит правила эффективной удаленной работы - от организационных моментов до коммуникаций и правильного настроения.

Курс 24

Управление удаленными сотрудниками



21 мин



Нет

Структура курса:

Модуль 1. Специфика работы с удаленными сотрудниками

Раздел 1. Специфика онлайн-управления

Модуль 2. Коммуникация – стиль общения и способы взаимодействия

Раздел 1. Информирование
Раздел 2. Стиль коммуникаций
Раздел 3. Командные митинги
Раздел 4. Онлайн-этикет
Раздел 5. Виртуальная коллаборация
Раздел 6. Управление через правила

Модуль 3. Поддержание вовлеченности и доверия

Модуль 4. Планирование и контроль

Модуль 5. Ключевая ошибка

Модуль 6. Персональные рекомендации – самоорганизация и самомотивация

Ведущий:

Павел Николаев,
бизнес-тренер
и кандидат
психологических наук

Курс для руководителей, который поможет быстро организовать удаленный формат работы, не теряя производительность и удовлетворенность сотрудников.

Курс 25



30 мин



Нет

Продуктовый менеджмент

Структура курса:

Модуль 1. Схема остервальдера

Модуль 2. Важность гипотезы

Раздел 1. Product journey framework.
Product discovery и Product delivery

Модуль 3. Инструменты

подтверждения проблемы

Раздел 1. Customer development
Раздел 2. Подтверждение решения
Раздел 3. Моделирование экономики

Модуль 4. MVP и кейсы

Модуль 5. Стратегия после первой продажи

Модуль 6. Хороший и плохой продуктолог

Ведущий:

Дмитрий Козлов,
продуктолог в Product Vision

Обзорный курс об особенностях менеджмента продуктов: разбираемся, что такое продукт и в чем отличие продуктового управления от проектного. Погружаемся в инструменты и методы: жизненный цикл продукта, принципы проблемного интервью, способы проверки гипотез и создание MVP.

Управление ИННОВАЦИЯМИ



1 ч 10 мин



Нет

Структура

курса:

Модуль 1. Что такое инновации?

Раздел 1. Отличие инновации от классной идеи

Раздел 2. Примеры

Модуль 2. Типы инноваций и их особенности

Раздел 1. Классификация по объекту

Раздел 2. Классификация по степени радикальности

Модуль 3. Зачем компаниям инновации

Модуль 4. Стратегия развития инноваций компании

Раздел 1. Модель трех горизонтов

Модуль 5. Инструменты работы с инновациями

Раздел 1. Место инноваций в компании

Раздел 2. Инструменты закрытых инноваций

Раздел 3. Инструменты открытых инноваций

Модуль 6. Инновационная культура в компании

Модуль 7. Кейсы

Ведущий:

Алина Веселова,
эксперт
по трансформации
бизнеса в КРОК,
методолог, консультант
по организационному
развитию

Курс поможет разобраться в теме корпоративных инноваций через теорию и примеры из бизнеса, определить цели внедрения инноваций в компании. Слушатели изучат принципы построения инновационной стратегии и формирования культуры, способы развития инноваций в компании.

Курс 27

Ситуационное руководство



20 мин



Нет

Структура

курса:

Модуль 1. Управление

Модуль 2. Диагностика

Раздел 1. На что обращать внимание

Раздел 2. Стадии развития команды

Модуль 3. Диагностика сотрудника

Модуль 4. Влияние

Раздел 1. Стили управления

Раздел 2. Типы сотрудников и стиль
руководства

Ведущий:

Евгений Мащенко,
бизнес-тренер

Курс поможет:

руководителям –
оптимизировать
достижение бизнес-целей
и по-максимуму развивать
потенциал команды,
сотрудникам – научиться
проявлять свои лидерские
качества.

МАРКЕТИНГ

И ПРОДАЖИ





51 мин



Да

Подготовка и ведение переговоров

Структура курса:

Модуль 1. Введение

- Раздел 1. Лестница продаж
- Раздел 2. Программа и цель курса

Модуль 2. Подготовка к переговорам

- Раздел 1. Критерии ведения переговоров
- Раздел 2. Анализ ситуации

Модуль 3. Разработка решений, поиск альтернатив

- Раздел 1. Уступка
- Раздел 2. Компромисс
- Раздел 3. Обмен
- Раздел 4. Эквалайзер альтернатив

Модуль 4. Оценка и корректировка

- Раздел 1. Точки отказа
- Раздел 2. Оценка альтернатив
- Раздел 3. Корректировка альтернатив

Модуль 5. Начало ведения переговоров

Модуль 6. Ведение переговоров

- Раздел 1. Элементы торга
- Раздел 2. Позиционирование и решение
- Раздел 3. Выгода и запрос реакции
- Раздел 4. Цикличность торга

Модуль 7. Завершение переговоров

- Раздел 1. Ступени
- Раздел 2. Три элемента ведения переговоров

Ведущий:

Алексей Слободянюк,
бизнес-тренер,
сертифицированный
коуч Международной
академии коучинга

Курс дает четкий алгоритм подготовки и ведения переговоров, учит снимать разногласия не только уступками и компромиссом, но и использовать обмен. Это позволяет снять даже очень серьезные разногласия и заключить договор там, где конкуренты не смогли. Методики курса могут применяться в продажах, на рабочих встречах, собеседованиях и в повседневной жизни.

Итог курса:

Слушатели научатся разным стратегиям ведения переговоров, смогут быстро готовиться ко встречам с клиентами и выходить на нужное решение при любых условиях.

Курс 29



1 ч 11 мин



Да

Введение в профессию продавца

Структура
курса:

Модуль 1. Введение

Модуль 2. Профессия - призвание

- Раздел 1. Оценка способностей
- Раздел 2. Как выглядеть и сколько тратить
- Раздел 3. Рукопожатие и визитка

Модуль 3. Основные понятия

- Раздел 1. B2B. B2C. Цикл продаж
- Раздел 2. База клиентов. KPI.SMART
- Раздел 3. SWOT. КП. ТЗ.
Спецификация
- Раздел 4. Цена и ценность
- Раздел 5. ЛПР И ЛДПР
- Раздел 6. Тендер

Модуль 4. Рабочее место

- Раздел 1. Условия оплаты
- Раздел 2. Что нужно знать приходя в компанию
- Раздел 3. Пять полезных советов

Модуль 5. Воронка продаж

- Раздел 1. Почему клиент покупает
- Раздел 2. Факторы успеха продавца
- Раздел 3. Технология продаж

Модуль 6. Категории клиентов

- Раздел 1. Критерии
- Раздел 2. Типы клиентов
- Раздел 3. Как определить тип клиента и сколько времени на него потратить

Ведущий:

Алексей Слободянюк,
бизнес-тренер,
сертифицированный
коуч Международной
академии коучинга

Курс 29

Введение
в профессию
продавца

Модуль 7. Какие знания и умения нужны сегодня

Раздел 1. Этапы эволюции продаж

Раздел 2. Три уровня продаж

Модуль 8. Развитие навыков

Раздел 1. Четыре элемента
компетенции

Раздел 2. Индивидуальный план
развития

Раздел 3. Личные качества продавца

Курс поможет быстро освоить базовые принципы и понятия профессии продавца, а также избежать типичных ошибок новичков.

Итог
курса:

Слушатели освоят необходимые базовые понятия сферы (“воронка продаж”, “лестница продаж”, “лиды” и т. д), поймут, как устроены продажи, от чего зависит результат продавца и какие навыки нужны для успешной реализации в этой профессии.



Стратегия продаж крупным клиентам

Структура

курса:

Модуль 1. Инструмент продаж ASTRA

Раздел 1. Лестница продаж

Раздел 2. Компоненты ASTRA

Модуль 2. Анализ клиента

Раздел 1. Пять видов ролей

Раздел 2. Влияние на решение

Раздел 3. Рабочие выгоды

Раздел 4. Личные выгоды

Модуль 3. Стратегия работы с клиентом

Раздел 1. Элементы стратегии

Раздел 2. Таблица свот-анализа

Раздел 3. Угрозы для сделки

Модуль 4. Тактика

Раздел 1. Три шага

Раздел 2. Цикл ОМП

Модуль 5. Реализация

Раздел 1. Пример бланка

Раздел 2. Структура обязательств

Модуль 6. Анализ встречи

Раздел 1. Элементы анализа

Раздел 2. Заключение

Итог

курса:

Слушатели научатся выявлять преграды на пути к сделке и успешно их обходить. Поймут, какие роли могут быть у клиента и как выбрать стратегию работы. Узнают, с кем и в каком формате нужно проводить встречи.

Ведущий:

Алексей Слободянюк,
бизнес-тренер,
сертифицированный
коуч Международной
академии коучинга

Если вы работаете с крупными клиентами, то знаете о сложной схеме принятия решений, большом количестве встреч и согласований, которые мешают продавцу заключить взаимовыгодный контракт быстро. В курсе представлена уникальная авторская модель ASTRA - набор простых шагов, после которых продавец точно получит контракт в короткие сроки и обойдет конкурентов.

Продажа идеи сотрудничества



46 мин



Да

Структура

курса:

Модуль 1. Введение

- Раздел 1. Речевой интеллект
- Раздел 2. Участники цикла продаж
- Раздел 3. Посылки (мотивы)
- Раздел 4. Цель курса

Модуль 2. Место технологии продаж и структура встречи

- Раздел 1. Технология продаж на лестнице продаж
- Раздел 2. Как понять, что нужна технология продаж
- Раздел 3. Три элемента тех. продаж

Модуль 3. Начало встречи

- Раздел 1. Три элемента начала
- Раздел 2. Вступление в контакт + пример
- Раздел 3. Первый контакт + пример
- Раздел 4. Постановка цели + пример
- Раздел 5. Запрос реакции + пример

Модуль 4. Сбор потребностей

- Раздел 1. Условия и инструменты
- Раздел 2. Открытые вопросы + пример
- Раздел 3. Закрытые вопросы + пример
- Раздел 4. Потребности + пример
- Раздел 5. Упражнение
- Раздел 6. Правильный пример

Модуль 5. Мини-презентация

- Раздел 1. Мини-презентация как инструмент
- Раздел 2. Что нужно знать о продукте
- Раздел 3. Когда переходить к мини-презентации + присоединение

Ведущий:

Алексей Слободянюк,
бизнес-тренер,
сертифицированный
коуч Международной
академии коучинга

Раздел 4. Связка «потребность
и мини-презентация»
на примерах

Модуль 6. Завершение

Раздел 1. Алгоритм

Раздел 2. Оценка готовности
и подведение итогов +
пример

Раздел 3. Дальнейшие шаги

Раздел 4. Запрос реакции

Модуль 7. Применение технологии продаж

Раздел 1. Начало

Раздел 2. Потребности

Раздел 3. Завершение

Как правильно
построить контакт
с клиентом, у которого
есть потребность
в продукте, но он пока
не решил, с кем будет
работать? В этом курсе вы
найдете универсальную
технология продаж
– простой алгоритм
действий, который
мотивирует любого
клиента пойти с вами
до заключения выгодной
сделки.

Итог
курса:

Слушатели научатся с легкостью
начинать встречи, задавать открытые
и закрытые вопросы, поймут,
как переводить скрытые потребности
в явные. Научатся общаться с клиентами
любого статуса и заключать выгодные
сделки.

Курс 32

Коммерческое предложение и работа с отказами



43 мин



Да

Структура курса:

Модуль 1. Как делать коммерческое предложение

- Раздел 1. Цель и место КП на лестнице продаж
- Раздел 2. Структура КП
- Раздел 3. Концепция решения и спецификация
- Раздел 4. Стоимость
- Раздел 5. Структура устной коммерческой презентации (КП)

Модуль 2. Типы реакций клиента

- Раздел 1. Три типа реакций на лестнице продаж
- Раздел 2. Алгоритм преодоления реакций. Слова-маркеры
- Раздел 3. Советы

Модуль 3. Преодоление равнодушия

- Раздел 1. Причины
- Раздел 2. Клиент. Не наш клиент
- Раздел 3. Что еще нужно знать о равнодушии

Модуль 4. Преодоление сомнения

- Раздел 1. Неуверенность продавца
- Раздел 2. Нет информации + пример

Модуль 5. Преодоление возражения

- Раздел 1. Причины
- Раздел 2. Принцип весов на примерах
- Раздел 3. Еще пример и дополнительные инструменты

Ведущий:

Алексей Слободянюк,
бизнес-тренер,
сертифицированный
коуч Международной
академии коучинга

Коммерческое предложение и работа с отказами

Модуль 6. Технология коммерческой презентации

Раздел 1. Начало, основная часть и завершение

Раздел 2. Начало на примере

Раздел 3. Матрица: потребность - решение на примерах

Раздел 4. Снимаем возражения. Завершение

Итог курса:

Курс познакомит со всеми нюансами составления и презентации коммерческого предложения.

После завоевания лояльности клиента и до подписания контракта нужно пройти этап коммерческого предложения. Именно в этот момент у клиента проявляются основные возражения и сомнения. Как эффективно с ними работать и дойти до контракта? Ответы и практические рекомендации вы найдете в этом курсе.

Курс 33

Маркетинг продукта. Маркетинговые коммуникации



44 мин



Да

Структура

курса:

Модуль 1. Параметры выборки. Формирование опросника и сбор данных

Раздел 1. Необходимое количество респондентов

Раздел 2. Определение количества респондентов

Раздел 3. Классификация ответов

Раздел 4. Модель EST

Раздел 5. Пирамида устойчивости

Модуль 2. Модель QFD

Модуль 3. Ценностное предложение

Модуль 4. Модель Кано

Модуль 5. Модель РДВ

Итог

курса:

Слушатели узнают, как, используя маркетинговые исследования, создать и упаковать продукт или услугу, которые будут высоко востребованы на рынке.

Ведущий:

Илья Балахнин,
генеральный директор
консалтингового
агентства Paper Planes,
эксперт по маркетингу,
автор образовательных
программ

Курс познакомит с принципами упаковки готового продукта, методиками и моделями количественных и качественных исследований, результаты которых легко преобразовать в техническое задание для разработчиков.

Курс 34

Интернет-маркетинг



22 мин



Нет

Структура
курса:

Модуль 1. Контекстная реклама

- Раздел 1. Факторы распределения
- Раздел 2. Как работает контекстная реклама

Модуль 2. Таргетированная реклама

- Раздел 1. Рекламный кабинет Facebook
- Раздел 2. Формат рекламы Facebook и Instagram
- Раздел 3. Рекламный кабинет ВК

Модуль 3. Посевные кампании

в социальных сетях

- Раздел 1. Особенности посевных кампаний
- Раздел 2. Примеры посевов в соц. сетях

Модуль 4. Ретаргетинг / ремаркетинг

Модуль 5. Аналитика

- Раздел 1. Инструменты аналитики
- Раздел 2. Основные термины

Итог
курса:

Слушатели освоят инструменты digital-маркетинга, научатся искать свою аудиторию в интернете и поймут, как увеличить эффективность рекламных кампаний.

Ведущий:

Максим Иванов,
интернет-маркетолог,
digital арт-директор,
куратор курса «Digital-
дизайн» в Moscow
Digital Academy

Курс расскажет
про основные
каналы привлечения
пользователей, средства
интернет-аналитики
и маркетинговые
мероприятия
для построения стратегии
коммуникаций компании
в цифровой среде.



Брендинг. Основы стратегического планирования

Структура курса:

Модуль 1. Что такое брендинг?

Модуль 2. Стратегия

- Раздел 1. История
- Раздел 2. Три базиса стратегии

Модуль 3. Целеполагание

- Раздел 1. Стратегия 4 “Пи”
- Раздел 2. Примеры расстановки целей

Модуль 4. Коммуникационная стратегия

- Раздел 1. Три базиса стратегии
- Раздел 2. Как создается коммуникационное сообщение

Модуль 5. Платформа бренда

- Раздел 1. Роль бренда для потребителя
- Раздел 2. Роль бренда для производителя
- Раздел 3. Формирование платформы бренда
- Раздел 4. Ключ бренда

Модуль 6. Целевая аудитория

Модуль 7. Диагностика конкурентной среды

- Раздел 1. Сегментирование рынка
- Раздел 2. Пример. Херох

Модуль 8. Инсайт

Модуль 9. Сущность бренда

- Раздел 1. Архетипы
- Раздел 2. Лестница преимуществ

Ведущий:

Павел Альт,
ведущий специалист
брендингового
агентства iQN,
эксперт по брендингу
и коммуникационным
стратегиям

Брендинг. Основы стратегического планирования

- Модуль 10. Атрибуты бренда**
- Модуль 11. Рациональные преимущества бренда**
- Модуль 12. Суть бренда**
- Модуль 13. Позиционирование бренда**

Итог
курса:

Слушатели познакомятся с основами брендинга, научатся анализировать целевую аудиторию, конкурентное окружение, формировать платформу бренда и коммуникационную стратегию.

Сильный бренд – основа успешного бизнеса. В рамках курса слушатели узнают, что такое бренд, какими признаками обладают сильные бренды, как это можно использовать и почему не каждый товар в итоге получает «громкое имя».

ЗНАКОМСТВО

СИТ





Big Data: Что? Где? Зачем?”

Структура

курса:

Модуль 1. Что такое Big Data?

Модуль 2. Развитие Big Data

Раздел 1. История

Раздел 2. Первые внедрения

Модуль 3. Data Lake

Раздел 1. Сравнение подходов

Раздел 2. Принцип подхода Data Lake

Модуль 4. Машинное обучение

Раздел 1. Задачи машинного обучения

Раздел 2. В каких случаях применяется

Модуль 5. Основные поставщики решений Big Data

Модуль 6. Сценарий применения систем Big Data

Раздел 1. Профиль клиента 360

Раздел 2. Сбор информации
с оборудования

Ведущий:

Егор Осипов,
архитектор решений
Big Data в КРОК

Итог

курса:

Слушатели узнают о популярных рыночных решениях и продуктах по Big Data, подходах в работе с данными и приемах использования Big Data на практических кейсах.

Курс является вводным в тему. Вы познакомитесь с основными понятиями, получите представление о подходах в работе с Big Data. Программа на реальных кейсах демонстрирует, как технологии Big Data помогают решать бизнес-задачи.



Управление жизненным циклом информации

Структура
курса:

Модуль 1. Введение в управление жизненным циклом информации

Раздел 1. Цели и задачи управления
жизненным циклом информации

Раздел 2. Стадии жизненного цикла
информации

Модуль 2. Компоненты решения

Раздел 1. Компоненты для реализации
стратегии управления

Раздел 2. Подробный разбор проблем
и решений для первых двух
компонентов

Модуль 3. Решения по архивированию информации

Раздел 1. Архивирование
неструктурированных данных

Раздел 2. Преимущества решения

Раздел 3. Архивирование баз данных

Раздел 4. Преимущества решения

Модуль 4. Подведение итогов

Раздел 1. Контрольный план управления
жизненным циклом информации

Раздел 2. Области применения
полученных знаний

Ведущий:

Денис Мурунов,
системный архитектор

Пройдя этот курс,
вы получите четкое
понимание структуры
жизненного цикла
информации, целей
и способов управления им.
Вооружитесь
конкретными решениями
и инструментами
для достижения
результатов.

Итог
курса:

Слушатели получат теоретические основы управления информацией, а также практические советы и описание технологий, необходимых для реализации стратегии управления жизненным циклом информации. После прохождения курсы слушатели смогут идентифицировать этапы жизненного цикла информации, определять слабые точки в структуре управления, ставить задачи по их оптимизации и устранению.



25 мин



Нет

ОСНОВЫ ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСИ

Структура
курса:

Модуль 1. Что такое электронная подпись?

Раздел 1. История возникновения
ЭЦП

Раздел 2. Типы ЭЦП

Модуль 2. Условия приравнивания ЭП к документам, подписанным собственноручно

Раздел 1. Простая электронная
подпись

Раздел 2. Усиленная электронная
подпись

Модуль 3. Роль и функции удостоверяющего центра

Раздел 1. Получение ЭП
в удостоверяющем центре

Раздел 2. Характеристики надежного
удостоверяющего центра

Модуль 4. Область использования ЭП

Раздел 1. Области использования ЭП

Раздел 2. Площадки

Итог
курса:

Слушатели узнают,
что такое электронная подпись
и где она применяется, какие условия
необходимо соблюдать для признания
документа с электронной
подписью равнозначным документу,
подписанному собственноручно.

Ведущий:

Любовь Трунина,
руководитель отдела
кадров КРОК

Данный курс поможет
вам сформировать
комплексное
представление
об электронной подписи:
когда она появилась, какие
виды электронной подписи
существуют сейчас,
где ее можно получить
и использовать.

Курс 39

Введение в машинное обучение



25 мин



Да

Структура
курса:

Модуль 1. Знакомство с машинным обучением и анализом данных

Модуль 2. Основной подход в анализе данных

Модуль 3. Обзор основных алгоритмов

Раздел 1. Логические модели

Раздел 2. Линейные модели

Раздел 3. Метрические модели

Раздел 4. Композиции алгоритмов

Раздел 5. Нейронные сети и глубокое обучение

Модуль 4. Пример

Модуль 5. Дальнейшие шаги

Итог
курса:

Слушатели узнают, что такое машинное обучение, какие тренды моделирования есть сейчас на рынке. А также посмотрят на реальный пример создания регрессионной модели на задаче.

Ведущий:

Ярослав Старухин,
data scientist

Этот курс является обзорным. Программа поможет ориентироваться в основных концепциях моделирования данных. Вы поймете, как структурируется процесс работы, какие основные подходы моделирования данных существуют и какие тренды в преобладают в этой области.

Курс 40



18 мин



Да

Виртуальная реальность: вчера и сегодня

Структура курса:

Модуль 1. Основные понятия

Модуль 2. История

Раздел 1. Шлемы VR

Раздел 2. Комнаты VR и шлем Oculus Rift

Модуль 3. Применение

Раздел 1. Обучение персонала

Раздел 2. Проектирование

Раздел 3. Продажи и развлечения

Модуль 4. Компоненты VR

Раздел 1. Трекинг

Раздел 2. Манипуляторы, дисплей и ПО

Раздел 3. Основные задачи разработчиков

Итог курса:

Слушатели научатся разбираться в компонентах технологии VR, ориентироваться в сферах применения, а также почерпнут идеи использования VR для себя как специалиста или для бизнеса.

Ведущий:

Илья Симонов,
ключевой эксперт
по технологиям
виртуальной
реальности в КРОК

Курс о том, что такое технология виртуальной реальности, как она работает и где находит свое практическое применение.

Курс 41

Интернет вещей: вызовы новой реальности



49 мин



Да

Структура
курса:

Модуль 1. История и основные понятия IoT

- Раздел 1. Определение и история
- Раздел 2. Smart Home
- Раздел 3. Составные части
- Раздел 4. Основные понятия.
Индустрия 4.0
- Раздел 5. Видение компании РТС

Модуль 2. Архитектура, сетевое взаимодействие и протоколы

- Раздел 1. Классическая архитектура.
Примеры
- Раздел 2. Сетевое взаимодействие.
Виды
- Раздел 3. Специальные IoT протоколы
- Раздел 4. Прикладные протоколы

Модуль 3. Безопасность IoT

- Раздел 1. Mirai botnet
- Раздел 2. Угрозы и меры
безопасности

Модуль 4. Примеры решений

- Раздел 1. Google MAPS и умное
животноводство
- Раздел 2. PREDIX
- Раздел 3. Как можно использовать
на практике

Итог
курса:

Слушатели получают базовые знания в области интернета вещей – от понятий и сфер применения до технических аспектов.

Ведущий:

Вячеслав Максимов,
эксперт
по промышленным
решениям в КРОК

Курс для тех, кто
хочет быстро войти
в перспективную
тему Интернета
вещей и получить
исчерпывающую, четко
структурированную
информацию о его
архитектуре, технологиях
и возможностях.

Курс 42



1 ч 3 мин



Нет

Знакомство с облачными технологиями

Структура курса:

Модуль 1. Облако как вид ИТ-аутсорсинга

- Раздел 1. Определение
- Раздел 2. Дата-центр
- Раздел 3. Colocation и аренда оборудования
- Раздел 4. Аренда инфраструктуры
- Раздел 5. Управляемые сервисы
- Раздел 6. SRM
- Раздел 7. SaaS
- Раздел 8. Вчера сегодня завтра

Модуль 2. Тенденции облачного рынка

- Раздел 1. BIG 3
- Раздел 2. Переход других компаний на управляемые сервисы

Модуль 3. Классификация облаков

- Раздел 1. Публичное облако
- Раздел 2. Частное облако
- Раздел 3. Сравнение. Гибридное облако
- Раздел 4. Строение публичных облачных платформ

Модуль 4. Облачные технологии в бизнесе

- Раздел 1. Первый кейс
- Раздел 2. Второй кейс
- Раздел 3. Третий кейс

Модуль 5. Реальные примеры и выводы

- Раздел 1. Четвертый кейс
- Раздел 2. Пятый кейс
- Раздел 3. Шестой кейс
- Раздел 4. Итоги

Ведущий:

Максим Березин,

руководитель
Виртуального
дата-центра,
эксперт в области
проектирования
облачных платформ

В рамках курса рассмотрим общие вопросы, связанные с облачными технологиями и их реализацией, особенностями ИТ-инфраструктур в облаке, а также преимуществами, которые компания может получить с помощью облаков. Для иллюстраций используются реальные проекты.

Итог курса:

Слушатели познакомятся с основными понятиями области, узнают о видах и преимуществах облачных услуг.

Курс 43

Погружение в Blockchain



43 мин



Нет

Структура
курса:

Модуль 1. Почему важно понять блокчейн?

- Раздел 1. Взгляд в будущее
- Раздел 2. Интернет информации
- Раздел 3. Проблема двойной траты

Модуль 2. Что такое блокчейн?

- Раздел 1. Как это работает
- Раздел 2. Смарт-контракт
- Раздел 3. Преимущества блокчейна

Модуль 3. Блокчейн. Взгляд изнутри

Модуль 4. Применение блокчейна

- Раздел 1. Регистрация прав собственности
- Раздел 2. Децентрализация сервисов
- Раздел 3. Переводы и привлечение средств для бизнеса

Итог
курса:

Слушатели познакомятся с такой передовой технологией как блокчейн, узнают о сферах применения, перспективах и возможностях.

Ведущий:

Виктор Метельский,
blockchain-евангелист,
предприниматель

Ознакомительный курс для всех, кто хочет быть в тренде передовых технологий. В этом курсе вы узнаете все о трендовой технологии blockchain, преимуществах и недостатках, сферах применения и примерах реализации. В практическом блоке вы увидите работу с блокчейн-программой и наглядную реализацию принципа распределенного реестра.

Курс 44



1 ч 15 мин



Да

Обзор языков программирования

Структура

курса:

Модуль 1. Алгоритмы

Раздел 1. Определения и свойства

Раздел 2. Примеры

Модуль 2. Программы

Раздел 1. Основные понятия

Раздел 2. Транслятор

Раздел 3. Компоновка и связывания

Раздел 4. Загрузчик и ошибки

Модуль 3. Архитектура компьютера

Раздел 1. Гарвардская и архитектура фон Неймана

Раздел 2. Архитектура процессора

Раздел 3. Элементы типовой архитектуры компьютера

Модуль 4. Машинные коды

и ассемблеры

Раздел 1. Классы компьютеров

Раздел 2. Машинные команды

Раздел 3. Компоненты языка ассемблера и команды управления

Модуль 5. Функциональное программирование

Раздел 1. Основные понятия

Раздел 2. FORTRAN

Раздел 3. COBOL

Раздел 4. ALGOL

Раздел 5. BASIC

Раздел 6. PASCAL

Раздел 7. C

Ведущий:

Сергей Банников,
эксперт по разработке
программного
обеспечения в КРОК

Модуль 6. Декларативное программирование

- Раздел 1. Основные понятия
- Раздел 2. Принципы
- Раздел 3. C++
- Раздел 4. JAVA
- Раздел 5. C#

Итог курса:

Слушатели усвоят профессиональную терминологию, получат объяснения основных понятий, рассмотрят, в какой среде и по каким принципам функционируют программы. Получат представление об основных языках программирования, их достоинствах и слабых местах, областях применения и отличительных особенностях.

В программе курса вы найдете базовые понятия области, разберетесь в типах языков программирования, их отличительных свойствах и принципах.

Курс 45



59 мин



Да

Основы электроники и вычислительной техники

Структура
курса:

Модуль 1. Электричество

Раздел 1. Электрические заряды

Раздел 2. Электрическое поле
в действии

Раздел 3. Металлы

Модуль 2. Элементы электронных схем

Раздел 1. Резистор и конденсатор

Раздел 2. Полупроводники

Раздел 3. Транзистор

Модуль 3. Сигналы. Двоичная логика

Раздел 1. Реализация с помощью
транзистора

Раздел 2. Мультиплексор

Раздел 3. Триггеры

Раздел 4. Sram&Dram

Модуль 4. Вычислительные системы

Раздел 1. Адресация

Раздел 2. Способы реализации
транзистора. Литература

Итог
курса:

Слушатели разберутся в основных
понятиях электроники, принципах
работы электронных компонентов
и связью с вычислительными
процессами.

Ведущий:

Артем Сергеев, эксперт
по электротехнике,
ведущий инженер
департамента
вычислительных систем
КРОК

Задача этого курса –
на наглядных примерах
и экспериментах освежить
знания о принципах
работы электричества
и электроники
применительно
к вычислительной технике,
а также довести их
до полного понимания.

Архитектура предприятия



42 мин



Да

Структура

курса:

Модуль 1. Определение архитектуры

Раздел 1. Зачем нужна архитектура предприятия?

Раздел 2. Терминология

Раздел 3. Уровни управления

Модуль 2. Ключевые концепции

Раздел 1. Домены архитектуры предприятия

Раздел 2. Уровни детализации

Раздел 3. Модель развития компании

Модуль 3. Основы работы

с архитектурой предприятия

Раздел 1. Архитектурная практика и управление

Раздел 2. Архитектурный фреймворк. Захман

Раздел 3. TOGAF

Раздел 4. Инструменты

Модуль 4. Заключение

Раздел 1. Факторы успеха

Раздел 2. Мифы и советы

Итог

курса:

Слушатели смогут ориентироваться в терминологии и понятиях дисциплины, различать уровни планирования, домены архитектуры предприятия и уровни детализации, составлять матрицу Захмана и разбираться в архитектурных практиках.

Ведущий:

Андрей Иванов,
архитектор
программного
обеспечения

Архитектор предприятия – очень редкий, ценный и востребованный специалист, совмещающий в себе понимание бизнес-процессов и IT-систем для их плодотворной интеграции. Курс познакомит с базовыми понятиями и методологиями архитектуры предприятий и будет полезен не только будущим архитекторам, но и представителям бизнеса.



Программно- определяемый ЦОД

Структура
курса:

Модуль 1. Развитие вычислительной техники и виртуализация

- Раздел 1. 1960-е гг.
- Раздел 2. 1980-е - наши дни
- Раздел 3. Состав ЦОД
- Раздел 4. Стекло технологий (прошлое, настоящее, будущее)

Модуль 2. Виртуализация вычислительных ресурсов

- Раздел 1. Виртуализация вычислительных ресурсов
- Раздел 2. Традиционная архитектура
- Раздел 3. Виртуальная архитектура
- Раздел 4. Сценарии использования

Модуль 3. Виртуализация рабочей среды пользователя

- Раздел 1. Виртуализация рабочих станций
- Раздел 2. 1980-е сегодня
- Раздел 3. Виртуализация рабочей среды пользователя
- Раздел 4. Сценарии использования

Модуль 4. Виртуализация систем хранения данных

- Раздел 1. Виртуализация систем хранения данных (программно-определяемая система хранения данных)
- Раздел 2. Варианты реализации
- Раздел 3. Состав систем хранения данных
- Раздел 4. Сценарии использования

Ведущий:

Сергей Скрыль,
эксперт по технологиям
виртуализации в КРОК

Модуль 5. Виртуализация сетевых функций

Раздел 1. Виртуализация сетевых функций

Раздел 2. Сценарии использования

Модуль 6. Виртуализация сетей передачи данных

Раздел 1. Виртуализация сетей

Раздел 2. Сетевая архитектура

Раздел 3. Openflow

Раздел 4. Сценарии использования

Модуль 7. Подведение итогов

Раздел 1. Блоки программно-определяемого ЦОД

Раздел 2. Взгляд в будущее

В рамках курса вы узнаете об истории и современных технологиях виртуализации, начиная с виртуализации вычислительных ресурсов и заканчивая виртуализацией систем хранения данных и сетей. Совместное использование этих технологий и позволяет строить так называемые программно-определяемые ЦОД – максимально автоматизированные и не зависящие от оборудования ИТ-инфраструктуры.

Итог
курса:

По итогам курса слушатели смогут легко ориентироваться в истории развития вопроса и понимать перспективы, нарисовать структуру программно-определяемого ЦОД, видеть практические пути виртуализации каждого из компонентов, лучше разобраться в том, какие технологии лежат в основе виртуализации.

Курс 48

Безопасность беспроводных сетей



24 мин



Да

Структура курса:

Модуль 1. Почему надо защищать Модуль 2. Встроенные механизмы защиты

- Раздел 1. WEP, WPA
- Раздел 2. WPA 2
- Раздел 3. MAC-адрес и WPS

Модуль 3. Анализ безопасности беспроводной сети

- Раздел 1. Подготовка компонентов
- Раздел 2. Поиск сети и сбор информации
- Раздел 3. Анализ стойкости ключевой фразы

Модуль 4. Методы защиты

- Раздел 1. Защита домашней сети
- Раздел 2. Защита корпоративной сети

Итог курса:

Слушатели узнают уязвимые места беспроводных сетей Wi-Fi, познакомятся с типами защиты, научатся проводить анализ безопасности беспроводной сети.

Ведущий:

Антон Голубков,
эксперт
по информационной
безопасности в КРОК

Курс расскажет об угрозах и механизмах защиты беспроводных сетей Wi-Fi как в корпоративной инфраструктуре, так и у себя дома. Программа построена на базе уникального опыта, полученного специалистами ИТ-компаний в результате реализации проектов безопасности Wi-Fi сетей.

Курс 49

Введение в SQL



60 мин



Да

Структура

курса:

Модуль 1. Основные понятия

- Раздел 1. Терминология
- Раздел 2. Основные объекты СУБД
- Раздел 3. SQL

Модуль 2. Типы данных

- Раздел 1. Строковые
- Раздел 2. Хранение целых чисел
- Раздел 3. Хранение вещественных чисел
- Раздел 4. Обработка времени NULL

Модуль 3. Простая выборка данных

- Раздел 1. Клиент и сервер
- Раздел 2. Структура оператора SELECT
- Раздел 3. Выборки
- Раздел 4. Поиск и сортировка
- Раздел 5. Условные вычисления
- Раздел 6. Обработка и замена значения NULL
- Раздел 7. Агрегатные функции

Модуль 4. Выборка из нескольких таблиц

- Раздел 1. Выборка из нескольких таблиц
- Раздел 2. Декартово произведение
- Раздел 3. CROSS / INNER JOIN
- Раздел 4. LEFT / RIGHT / FULL

Модуль 5. Подзапросы и сложные запросы

- Раздел 1. Подзапрос как условие
- Раздел 2. Подзапрос как источник
- Раздел 3. Объединение таблиц
- Раздел 4. Пересечение и вычитание таблиц

Ведущий:

Сергей Банников,
эксперт по базам
данных в КРОК

Модуль 6. Обработка данных

Раздел 1. INSERT

Раздел 2. UPDATE

Раздел 3. DELETE

Раздел 4. TRANSACTION и обработка ошибок

Модуль 7. Дополнительные возможности

Раздел 1. Группировка выборки

Раздел 2. Агрегатные функции

Раздел 3. Функции работы с данными

Раздел 4. Транспонирование таблиц

Итог
курса:

Слушатели узнают структуру SQL, познакомятся с основными понятиями, научатся делать выборки данных и запросы.

SQL (Structured Query Language) применяется для работы с реляционными базами данных (БД). Этот курс предназначен для первичного ознакомления с языком структурированных запросов SQL и посвящен его основным возможностям.

Курс 50

Разработка через тестирование: TDD



50 мин



Да

Структура
курса:

Модуль 1. Основные понятия и принципы TDD

- Раздел 1. Unit-test
- Раздел 2. Определение и свойства TDD
- Раздел 3. Варианты применения TDD лично для вас

Модуль 2. Шаблоны разработки, основанной на тестах

- Раздел 1. Цикл разработки TDD
- Раздел 2. Шаблоны
- Раздел 3. Тестовые данные

Модуль 3. Шаблоны красной полосы

- Раздел 1. Одношаговый тест.
Начальный тест
- Раздел 2. Тест-объяснение
- Раздел 3. Тест для изучения
- Раздел 4. «Еще один тест».
Регрессионный тест

Модуль 4. Шаблоны тестирования

- Раздел 1. Дочерний тест
- Раздел 2. Поддельный объект.
Самошунтирование
- Раздел 3. Строка лог. crash test
- Раздел 4. Сломанный тест. Чистый коммит

Модуль 5. Шаблоны зеленой полосы

- Раздел 1. «Подделки»
- Раздел 2. Триангуляция
- Раздел 3. Очевидная реализация
- Раздел 4. Шаблоны создания тестов

Ведущий:

Андрей Когунь,
архитектор
программного
обеспечения в КРОК

Модуль 6. Общие рекомендации

- Раздел 1. Когда писать тесты
- Раздел 2. Размер и количество шагов
- Раздел 3. Что не подлежит тестированию. Сколько тестов должно быть. Когда нужно удалять тесты
- Раздел 4. Литература

Итог курса:

Слушатели смогут эффективно организовывать рабочий процесс благодаря полученным поведенческим шаблонам, поймут, как при помощи тестов получать работающий код, начнут разбираться в целях и задачах тестирования, в технических аспектах написания тестов, смогут легко ориентироваться в этапах программирования и этапах тестов по методике TDD.

Test Driven Development (разработка через тестирование) - практика в разработке программного обеспечения, при которой набор автоматизированных тестов разрабатывается перед написанием определенного функционала. В рамках данного курса вы познакомитесь с основами TDD, получите ряд поведенческих и технических шаблонов и большое количество практических рекомендаций, позволяющих улучшить качество разрабатываемого программного обеспечения.

Курс 51

DevOps



33 мин



Нет

Структура

курса:

Модуль 1. Идеология

Раздел 1. Состав. Культура.

Автоматизация

Раздел 2. Количественные показатели

Модуль 2. Инструменты

Раздел 1. СУВР

Раздел 2. Ansible. Gosd

Раздел 3. Teamcity&Jenkins

Модуль 3. Лучшие практики

Итог

курса:

Слушатели изучат культуру инструментальной цепочки DevOps, количественные показатели в практике DevOps, инструменты СУВР, Ansible.gocd, Teamcity & Jenkins, познакомятся с лучшими практиками их использования.

Ведущий:

Владимир Косилко,
старший системный инженер в КРОК

Курс об идеологии DevOps, часто используемых инструментах и лучших практиках в области.

SOFT

SKILLS



Курс 52

Mindmaps – как думать эффективнее



42 мин



Нет

Структура

курса:

Модуль 1. Мозг

- Раздел 1. Взрослый мозг не любит думать
- Раздел 2. Закон наименьшего напряжения
- Раздел 3. Физиология мозга
- Раздел 4. Снижение пластичности мозга
- Раздел 4. Какие инструменты могут помочь это обойти
- Раздел 5. Резюме

Модуль 2. Принципы

- Раздел 1. Зачем нужны принципы?
- Раздел 2. Устаревшие принципы Тони Бьюзена
- Раздел 3. Принципы 2.0
- Раздел 4. Резюме

Модуль 3. Инструменты

- Раздел 1. Что можно использовать для майнд-карт?
- Раздел 2. Стикеры
- Раздел 3. Бумага или доска
- Раздел 4. Компьютер
- Раздел 5. Резюме

Модуль 4. Процесс

- Раздел 1. Почему процесс важен?
- Раздел 2. Процесс составления майнд-карт
- Раздел 3. Примеры
- Раздел 6. Резюме

Ведущий:

Алексей Бурба,
консультант
по презентациям
для крупных компаний,
соавтор книги «Точка
контакта: презентация»

Mindmaps – как думать эффективнее

Модуль 5. Завершение

- Раздел 1. Мозг
- Раздел 2. Принципы
- Раздел 3. Инструменты
- Раздел 4. Процесс
- Раздел 5. Примеры майнд-карт
- Раздел 6. Книги

Итог курса:

Слушатели освоят принципы и инструменты создания майнд-карт, поймут процесс составления собственной карты мыслей на примере реальных кейсов.

Карта мыслей (майнд-карта) – способ фиксации процесса мышления, который очень схож с естественной физиологией мозга и процессами развития мыслей. Это инструмент, с которым планирование, систематизация информации и генерация идей становится эффективнее и проще. С помощью майнд-карты можно увидеть общую картину предстоящей работы и организовать ее в группы или, наоборот, разбить на небольшие этапы. В рамках курса вы узнаете, как думать эффективнее, используя инструмент “карты мыслей” или mindmaps.

Курс 53



39 мин



Нет

ОСНОВЫ МОБИЛЬНОЙ ФОТОГРАФИИ

Структура
курса:

Модуль 1. Основы мобильной фотографии

Модуль 2. 10 приемов композиции

Модуль 3. Камера смартфона и ее настройки

Раздел 1. Экспозиция

Раздел 2. Фокус и дополнительные возможности

Модуль 4. Типичные сюжеты съемки

Раздел 1. Селфи

Раздел 2. Макросъемка

Раздел 3. Черно-белая съемка

Раздел 5. Ночная съемка

Раздел 6. Абстрактная съемка

Модуль 5. Основные приемы обработки фотографии

Раздел 1. Snapseed

Раздел 2. VSCO

Модуль 6. Лайфхаки начинающему мобильному фотографу

Итог
курса:

Слушатели научатся разбираться в настройках мобильной камеры, выстраивать композицию в кадре, работать в мобильных фоторедакторах.

Ведущий:

Александр Волкович,
эксперт по мобильной фотографии

В этом курсе собраны главные секреты профессиональной съемки на мобильный телефон. Научитесь использовать все возможности вашего гаджета, чтобы удивлять и вдохновлять ваших друзей и подписчиков.

Сторителлинг



32 мин



Нет

Структура

курса:

Модуль 1. Как давно и зачем рассказывают истории

Раздел 1. Определение сторителлинга

Раздел 2. Цели сторителлинга

Раздел 3. Темы для историй

Модуль 2. Каркас истории

Раздел 1. Принципы

Раздел 2. Каркас

Модуль 3. Ядро

Модуль 4. Язык образов

Раздел 1. Примеры

Раздел 2. Каким должен быть образ и где использовать

Модуль 5. Метафора

Модуль 6. Отчет о проделанной работе

Итог

курса:

Слушатели узнают, что такое Storytelling и как создать успешную историю, научатся использовать этот инструмент в выступлениях и докладах о проделанной работе.

Ведущий:

Алексей Слободянюк,
бизнес-тренер,
сертифицированный
коуч Международной
академии коучинга

Сторителлинг - искусство короткого рассказа и универсальный инструмент успешного спикера. Он помогает удерживать внимание аудитории, производить правильное впечатление, мотивировать на нужные действия. Из курса вы узнаете основы этого искусства, получите необходимые алгоритмы и научитесь успешно всем этим пользоваться.

Курс 55

Темпоральный интеллект



32 мин



Нет

Структура

курса:

Модуль 1. Темпоральный интеллект

Раздел 1. Для чего нужен

Раздел 2. Определения

Раздел 3. Особенности лидеров

Модуль 2. Аудит отношений со временем

Раздел 1. Анализ текста

Раздел 2. Овалы прошлого, настоящего и будущего

Модуль 3. Работа с прошлым

Раздел 1. Реконструкция прошлого. Упражнения

Раздел 2. PARLA

Раздел 3. Методы «Пять пальцев» и «копилка прошлого»

Модуль 4. Работа с будущим

Раздел 1. Мир сейчас

Раздел 2. Упражнение «Футурологический коктейль»

Модуль 5. Практики работы с настоящим

Раздел 1. Ритм жизни

Раздел 2. Ритм команды

Итог

курса:

Слушатели поймут, как задавать темп дня, подбирать команду под нужный ритм работы, повысят личную и командную работоспособность.

Ведущий:

Павел Николаев,
кандидат
психологических наук

Время – важнейший ресурс, и многие техники учат эффективно его организовывать и планировать. Но есть более высокий уровень взаимоотношений со временем – темпоральный интеллект. Это способность человека выстраивать отношения с прошлым, настоящим и будущим, управлять компрессией времени и осознанно выбирать разные ритмы для себя и команды. Вы научитесь извлекать энергию и пользу из прошлого, а будущее не будет вас страшить.

Курс 56

ОСНОВЫ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА



40 мин



Нет

Структура
курса:

Модуль 1. Виды и цели выступлений

Модуль 2. Алгоритм подготовки

- Раздел 1. Самонастрой. Определение целевой аудитории и места
- Раздел 2. Определение цели и план
- Раздел 3. Прогон и коррекция. Идеальная репетиция

Модуль 3. Структура выступления

- Раздел 1. Вводная
- Раздел 2. Основная
- Раздел 3. Заключение

Модуль 4. Методы преодоления волнения

- Раздел 1. Основные причины страха
- Раздел 2. Что поможет
- Раздел 3. Признаки уверенности

Модуль 5. Десять ошибок оратора

Модуль 6. Разработка

артикуляционного аппарата

Итог
курса:

По завершении курса слушатели научатся правильно строить выступление согласно структуре, быстро готовиться к ним по специальному алгоритму, справляться с волнением и страхами, улучшать свою речь с помощью специальных упражнений.

Ведущий:

Иван Можейко,
тренер по ораторскому искусству

В этом курсе в доступной форме собраны лучшие советы, техники и приемы планирования и проведения публичных выступлений, которыми пользуются ведущие бизнесмены, политики, бизнес-тренеры. Слушатели получат готовый пошаговый алгоритм и работающие приемы, которые позволят успешно подготовить и провести собственное выступление.



Как эффективно запоминать иностранные слова

Структура курса:

Модуль 1. Основы запоминания иностранных слов

- Раздел 1. Правильная цель
- Раздел 2. Фазы мозга. Практики
- Раздел 3. Теория двух полушарий
- Раздел 4. «Кнопки и полки». Кривая забывания
- Раздел 5. Использование правого полушария

Модуль 2. Алгоритм запоминания слов и фраз

- Раздел 1. Система «ракета суперпамяти»
- Раздел 2. Техника «ОДА памяти»
- Раздел 3. Подготовка карточек и слов
- Раздел 4. Круги ускорения

Модуль 3. Первая практика

Модуль 4. Важные навыки для запоминания

- Раздел 1. Цель
- Раздел 2. Образы
- Раздел 3. Ассоциации

Модуль 5. Практика на немецких словах

Модуль 6. Система сохранения слов в памяти

- Раздел 1. Коробочки Лейтнера
- Раздел 2. Три уровня запоминания слов
- Раздел 3. Как быстро вспомнить слова

Итог курса:

Благодаря специальным техникам слушатели научатся системно запоминать нужные иностранные слова на всю жизнь и вовремя их вспоминать в нужные моменты.

Ведущий:

Павел Палагин,
эксперт в области
нейроэффективности,
один из ведущих
экспертов
по скорочтению в России

80 % времени изучения иностранного языка чаще всего приходится на лексику: запоминание новых слов и вспоминание забытых старых. Этот курс поможет в 2-3 раза качественнее и быстрее переводить слова в долговременную память. Освоив систему «Ракета суперпамяти» один раз, вы сможете применить ее к любым языкам и выучить их гораздо быстрее, чем при обучении на стандартных курсах.



60 мин



Да

Речевой интеллект

Структура

курса:

Модуль 1. Почему важна речь?

Раздел 1. Визуальное восприятие

Раздел 2. Пять чувств

Раздел 3. Передача информации

Модуль 2. Механизм передачи сообщений

Раздел 1. Механизм обработки
и передачи сообщений

Раздел 2. Строение мозга человека

Раздел 3. Семантический шум

Модуль 3. Зачем нужна речь в обществе?

Раздел 1. Базовая потребность

Раздел 2. Фазы жизни человека

Модуль 4. Необходимость социума

Модуль 5. Речь в эпоху искусственного интеллекта

Модуль 6. Понятие речевого интеллекта

Раздел 1. История возникновения

Раздел 2. Измерение речевого
интеллекта

Модуль 7. Что такое речевой интеллект?

Модуль 8. Развитие речевого интеллекта

Раздел 1. Диалог

Раздел 2. Тренировки

Раздел 3. Этапы развития речевого
интеллекта

Итог

курса:

Слушатели узнают, что такое речевой интеллект и какие способы развития этого навыка существуют.

Ведущий:

Алексей Слободянюк,
бизнес-тренер,
сертифицированный
коуч Международной
академии коучинга

Курс является вводным в серии курсов «Речевой интеллект». Он поможет научиться влиять на людей и владеть инициативой в любом разговоре с помощью инструмента речи. В программе курса собран набор техник по развитию логики, навыков аргументации, силы голоса, законов манипуляции и психологического давления.



Речевая сила



Да

Структура

курса:

Модуль 1. Введение

Раздел 1. Этапы развития речевого интеллекта

Раздел 2. Элементы речевой силы

Модуль 2. Логика и структура

Раздел 1. Примеры нелогичных построений

Раздел 2. Логические конструкции

Раздел 3. Тренинг

Модуль 3. Лаконичность, ясность и чистота

Раздел 1. Сложный язык. Примеры

Раздел 2. Тренировка

Раздел 3. Чистота речи. Слова-паразиты

Модуль 4. Язык образов

Модуль 5. Метафоры

Раздел 1. Пример

Раздел 2. Тренировка

Модуль 6. Артикуляция

Раздел 1. Гимнастика для губ

Раздел 2. Гимнастика для языка

Раздел 3. Скороговорки

Модуль 7. Голос и дыхание

Раздел 1. Брюшное дыхание.
Тренировка

Раздел 2. Упражнения

Модуль 8. Модуляции

Модуль 9. Темп речи

Раздел 1. Число Миллера

Раздел 2. Темп компоненты

Ведущий:

Алексей Слободянюк,
бизнес-тренер,
сертифицированный
коуч Международной
академии коучинга

Модуль 10. Позы, жестикуляция и контакт глаз

Раздел 1. Нежелательные позы.

Тренировка

Раздел 2. Жесты. Тренировка

Раздел 3. Контакт глаз. Тренировка

Итог
курса:

Слушатели научатся структурировать свою речь, доносить даже сложные мысли просто, логично и последовательно.

Главный акцент в программе курса сделан на техниках развития силы голоса, темпа и лаконичности речи. Пройдя курс, вы сможете с легкостью доносить даже сложные мысли и делать их простыми для восприятия слушателей.

Курс 60



1 ч 10 мин



Да

Речевая власть

Структура

курса:

Модуль 1. Введение

- Раздел 1. Что такое власть
- Раздел 2. Структура диалога

Модуль 2. Съём информации

Модуль 3. Эмоции

- Раздел 1. Понятие эмоций
- Раздел 2. Влияние эмоций

Модуль 4. Мотивы, ценности и предпочтения

- Раздел 1. Оценка HOGAN
- Раздел 2. 10 мотивов

Модуль 5. Как задавать вопросы?

- Раздел 1. Типы вопросов
- Раздел 2. Матрица ТСЗ
- Раздел 3. Квадрат Декарта

Модуль 6. Конфликты

- Раздел 1. Стадии конфликта
- Раздел 2. Как разрешить конфликт

Модуль 7. Переговоры

- Раздел 1. Разногласие
- Раздел 2. Схема ведения переговоров

Модуль 8. Манипуляции

- Раздел 1. Типы манипуляций
- Раздел 2. Инструменты для снятия манипуляций

Модуль 9. Вредные вопросы

Модуль 10. Дискуссии

- Раздел 1. Дискуссии
- Раздел 2. Дебаты
- Раздел 3. Заключение

Ведущий:

Алексей Слободянюк,
бизнес-тренер,
сертифицированный
коуч Международной
академии коучинга

Курс посвящен определению мотивов, ценностей и эмоционального состояния собеседника. После прохождения курса вы научитесь выходить из конфликтов, определять настроение оппонента и противостоять внешним манипуляциям.

Итог

курса:

Слушатели научатся эффективным схемам ведения переговоров, способам влияния на собеседника и решения конфликтов через понимание эмоций и мотивов.



Речевое влияние

Структура

курса:

Модуль 1. Введение

Раздел 1. Влияние через речь

Раздел 2. Влияние на практике

Модуль 2. Три главных навыка

Раздел 1. Для чего нужно влияние

Раздел 2. Три главных навыка

Модуль 3. Похвала

Раздел 1. Зачем хвалить

Раздел 2. Элементы похвалы. Тренировка

Модуль 4. Конструктивная критика

Раздел 1. Для чего нужна

Раздел 2. Рекомендации

Раздел 3. Пример

Раздел 4. Возможные сложности
и ошибки

Модуль 5. Логико-речевое

доказательство

Раздел 1. ТАП

Раздел 2. Аргументы для ума и сердца

Раздел 3. Пример и тренировка

Модуль 6. Сторителлинг

Раздел 1. Драматургия

Раздел 2. Алгоритм сторителлинга

Модуль 7. Доклад о проделанной работе

Раздел 1. Алгоритм 1

Раздел 2. Алгоритм 2

Модуль 8. Продажа идеи

Раздел 1. 5ПД

Раздел 2. Структура продажи идеи

Ведущий:

Алексей Слободянюк,
бизнес-тренер,
сертифицированный
коуч Международной
академии коучинга

Модуль 9. Темп речи

- Раздел 1. Применение
- Раздел 2. Правило 4 Пи
- Раздел 3. Тренировка

Итог
курса:

Слушатели узнают о методах влияния на других людей с помощью речи, искусстве сторителлинга, способах убеждения и продажи идей.

В деловых переговорах часто наступает момент, когда необходимо продать свою идею и убедить собеседников в том, что ваша точка зрения – наиболее верная. Этого можно достичь с помощью инструментов речевого влияния, которым посвящен курс. Среди таких инструментов логическое доказательство, сторителлинг, доклад о проделанной работе, продажа своей идеи.

Курс 62

Устойчивость в изменениях



31 мин



Да

Структура

курса:

Модуль 1. Что такое устойчивость?

- Раздел 1. Устойчивость и ее особенности
- Раздел 2. Примеры устойчивости и признаки потери
- Раздел 3. Стратегии совладания с трудными жизненными ситуациями

Модуль 2. Универсальные правила сохранения устойчивости перед лицом испытаний

- Раздел 1. Позитивное ожидание и константы жизни
- Раздел 2. Позитивный разговор с самим собой, сон, дыхание
- Раздел 3. Достижения, сокровища жизни
- Раздел 4. Акционеры успеха. Внутренний свидетель

Модуль 3. Развитие устойчивости в долгосрочной перспективе

Слушатели овладеют стратегиями и экспресс-методами для формирования и сохранения устойчивости.

Итог

курса:

Ведущий:

Павел Николаев,
кандидат
психологических наук

Курс о стратегиях и правилах устойчивости с практическими рекомендациями спортивных и военных психологов для сохранения и развития жизнестойкости.

Тайм-менеджмент



53 мин



Да

Структура

курса:

Модуль 1. Понятие тайм-менеджмента

- Раздел 1. Определение
- Раздел 2. Анализ себя
- Раздел 3. Причины неправильной организации времени
- Раздел 4. Внешние препятствия
- Раздел 5. Анализ и оценка

Модуль 2. Постановка целей

- Раздел 1. Структура
- Раздел 2. Структурная декомпозиция

Модуль 3. Методы управления

временем

- Раздел 1. Матрица Эйзенхауэра
- Раздел 2. Принцип Парето
- Раздел 3. Анализ себя. Гибкое планирование

Модуль 4. Планирование задач

- Раздел 1. Алгоритм
- Раздел 2. Приоритеты. Возможности. Материализация
- Раздел 3. Время на отдых. Ресурсы и ответственные
- Раздел 4. Анализ себя

Итог

курса:

Слушатели научатся анализировать мотивацию и приоритеты, ставить цели и простраивать шаги к их достижению с помощью структурной декомпозиции, составлять расписание и распределять задачи по срочности и важности.

Ведущий:

Алексей Журавлев,
бизнес-тренер и коуч

Курс о том, как применять на практике инструменты тайм-менеджмента для повышения личной эффективности. Простые примеры помогут сделать экспресс-самоанализ, быстро освоить техники и легко начать применять их в повседневной жизни и работе.



30 мин



Да

Эмоциональный интеллект

Структура

курса:

Модуль 1. Что такое эмоциональный интеллект?

- Раздел 1. История. Определение
- Раздел 2. Четыре составляющие эмоционального интеллекта
- Раздел 3. Строение мозга
- Раздел 4. Эмоции, чувства, состояние

Модуль 2. Восприятие / идентификация эмоций

- Раздел 1. Вспомогательные вопросы
- Раздел 2. Микромимика
- Раздел 3. Голос и пластика

Модуль 3. Понимание эмоций

Модуль 4. Использование эмоций

- Раздел 1. Негативные эмоции
- Раздел 2. Позитивные эмоции

Модуль 5. Управление эмоциями

- Раздел 1. Алгоритм
- Раздел 2. Шкалирование
- Раздел 3. Управление чужими эмоциями
- Раздел 4. Управление командой

Итог

курса:

Слушатели освоят ключевые принципы эмоционального интеллекта и получат практические рекомендации по управлению эмоциями.

Ведущий:

Павел Николаев,
кандидат
психологических наук

Эмоциональный интеллект – один из важнейших современных навыков. Сотни исследований доказывают, что успешность управления эмоциями стремительно конвертируется не только в карьерное, финансовое, но и человеческое благополучие. Курс содержит практические советы по развитию эмоционального интеллекта и его применению в работе и жизни.

Курс 65

Ассертивное поведение



40 мин



Да

Структура

курса:

Модуль 1. Основные модели поведения

- Раздел 1. Агрессивная модель
- Раздел 2. Подчиняющаяся модель
- Раздел 3. Плюсы и минусы МП

Модуль 2. Что такое ассертивное поведение

- Раздел 1. Принципы ассертивного поведения
- Раздел 2. Права личности

Модуль 3. Применение ассертивности на практике

- Раздел 1. Постановка задачи
- Раздел 2. Обратная связь
- Раздел 3. Отказы

Итог

курса:

Слушатели научатся правильно ставить задачи и предоставлять обратную связь через призму принципов ассертивного поведения.

Ведущий:

Игорь Кузнецов,
бизнес-тренер

Курс направлен на формирование уверенного (ассертивного) поведения, которое дает человеку право выбора и выражается в осознанной возможности высказывать мнение, добиваться целей и отстаивать свои интересы, признавая и поддерживая аналогичные права у других. Курс познакомит с рекомендациями и практическими приемами, которые помогут сформировать свою модель ассертивного поведения. Такая модель позволит добиваться желаемого результата и отстаивать свои интересы, принимая во внимание права других.

Курс 66

Лайфхаки по личной эффективности



29 мин



Нет

Структура
курса:

Модуль 1. Общие принципы

Раздел 1. Мотивация и освоение
нового

Раздел 2. Анализ

Раздел 3. Оформление результата
своей работы

Модуль 2. Управление временем

Раздел 1. Планируйте за горизонт

Раздел 2. Расставляйте приоритеты.
Рутинные дела

Раздел 3. Формирование
информационного поля

Модуль 3. Управление вниманием

Раздел 1. Однозадачность
и концентрация

Раздел 2. Подбор времени

Раздел 3. Управление идеями

Модуль 4. Управление энергией

Раздел 1. Круг общения

Раздел 2. Спорт, питание и сон

Итог
курса:

Слушатели получают практические
советы по управлению временем
и энергией, чтобы лучше
концентрироваться на задачах
и добиваться поставленных целей
в работе и жизни.

Ведущий:

Валентин Губарев,
директор департамента
вычислительных систем
в КРОК

Этот курс – откровение
успешного топ-менеджера
крупной IT-компании.
Вы узнаете работающие
техники для повышения
эффективности,
проверенные на личном
опыте. Автор поделится
со слушателями, каким
образом выработать
собственный
индивидуальный подход
к самоменеджменту,
правильно ставить цели,
расставлять приоритеты,
избавиться от рутинных
задач и повысить свою
концентрацию.

Курс 67

Лайфхаки путешественника



44 мин



Нет

Структура
курса:

Модуль 1. Что такое путешествия?

Раздел 1. Историческое развитие

Раздел 2. Планирование путешествия

Раздел 3. Кругосветные путешествия

Модуль 2. Смартфон- главный лайфхак путешествий

Раздел 1. Приложения

Раздел 2. Путеводитель и экскурсии

Модуль 3. Передвижение

Раздел 1. Авиаперелеты

Раздел 2. Наземный транспорт

Модуль 4. Проживание и питание

Раздел 1. Поиск жилья

Раздел 2. Питание

Модуль 5. Быт и жизнедеятельность

Раздел 1. Безопасность

Раздел 2. Покупки

Раздел 3. Вещи

Модуль 6. Страхи перед путешествием

Раздел 1. Основные страхи

Раздел 2. Кейсы путешественников

Итог
курса:

Слушатели получают информацию о секретах путешествий: как составлять маршруты, забронировать недорогие билеты, находить жилье и готовиться к поездке.

Ведущий:

Павел Макаров,

Travel-блогер,

профессиональный

путешественник,

организатор авторских

туров

В курсе собраны секреты опытного путешественника от планирования поездки до покупки сувениров. Вы узнаете, как найти самые недорогие билеты и жилье, как строить маршрут, избежать типичных ошибок и получить максимум от любого путешествия с минимумом затрат.

Курс 68

Как стать блогером?



30 мин



Нет

Структура

курса:

Модуль 1. Блог

Раздел 1. Социальные сети

Раздел 2. Разновидности блогов

Модуль 2. Блогеры и влогеры

Раздел 1. Характеристика и ключевые качества блогера

Раздел 2. Знания и умения блогеров

Модуль 3. Контент

Раздел 1. Контент стратегия и тематика

Раздел 2. Содержание контента

Модуль 4. Продвижение

и монетизация

Раздел 1. Механики продвижения

Раздел 2. Монетизация

Модуль 5. Аудитория

Модуль 6. Советы и мотивация

Ведущий:

Павел Макаров,
Travel-блогер,
маркетолог,
профессиональный
путешественник

В этом курсе маркетолог и опытный блогер поделится ключевыми секретами успеха. Вы узнаете, как начать вести блог, планировать и создавать контент, привлекать аудиторию, поддерживать ее интерес, продвигать блог и зарабатывать на нем.

MS

OFFICE



Курс 69

MS Excel: Основные возможности



22 мин



Да

Ведущий:

Сергей Банников,
эксперт по базам
данных в КРОК

Структура

курса:

Модуль 1. Ввод данных
Модуль 2. Ввод текста
Модуль 3. Выделение ячеек
Модуль 4. Форматирование

Наглядное руководство
для тех, кто начинает
осваивать Microsoft Excel.

Итог

курса:

Слушатели познакомятся с основными
понятиями, узнают типы данных,
горячие клавиши, способы выделения
области и основы форматирования.

Курс 70

MS Excel: Формулы



13 мин



Да

Ведущий:

Сергей Банников,
эксперт по базам
данных в КРОК

Структура
курса:

Модуль 1. Сочетания клавиш
Модуль 2. Формулы и ссылки

Итог
курса:

Слушатели научатся работать с разными типами формул, значениями и ссылками на ячейки.

Курс познакомит с основными понятиями и приемами работы с формулами в Microsoft Excel. Научит ориентироваться в видах формул и правилах их составления.

Курс 71



24 мин



Да

MS Excel: Основные функции и логические выражения

Ведущий:

Сергей Банников,
эксперт по базам
данных в КРОК

Структура
курса:

Модуль 1. Пользовательские функции

Модуль 2. Функции

**Модуль 3. Суммирование и счет
с условием**

Модуль 4. Логические формулы

Итог
курса:

Слушатели узнают, какие существуют функции Excel и в каких случаях они применяются, как построить логические выражения и создать собственную функцию.

Курс поможет автоматизировать работу с данными в Microsoft Excel с помощью встроенных функций и научит легко программировать свои собственные функции

Курс 72

MS Excel: Работа с таблицами, фильтрация и сортировка



26 мин



Да

Ведущий:

Сергей Банников,
эксперт по базам
данных в КРОК

Структура
курса:

Модуль 1. Введение
Модуль 2. Сводные таблицы
Модуль 3. Таблицы

Итог
курса:

Слушатели научатся работать с массивами данных в формате именованных и сводных таблиц, поймут особенности именованной колонок в таблицах, возможности по разделению текста по столбцам, научатся фильтровать и сортировать данные

Курс научит создавать сводные и именованные таблицы, быстро сортировать и отфильтровывать в них важные значения, получать удобное и информативное отображение данных.

Курс 73

MS Excel: Обработка и проверка данных, условное форматирование



26 мин



Да

Ведущий:

Сергей Банников,
эксперт по базам
данных в КРОК

Структура
курса:

- Модуль 1. Дубликаты**
- Модуль 2. Консолидация**
- Модуль 3. Массивы**
- Модуль 4. Условное форматирование**
- Модуль 5. Проверка данных**

Итог
курса:

Слушатели научатся в один клик выявлять и удалять повторяющиеся данные, создавать консолидированные таблицы, формировать сводные отчеты, производить автоматическую проверку данных на корректность при их вводе.

Курс посвящен различным приемам обработки данных в Microsoft Excel, которые позволят повысить эффективность и скорость работы с таблицами. Вы узнаете, как удалять дубликаты, создавать отчеты, сводить несколько таблиц в одну, работать с массивами данных и условным форматированием.

Курс 74

MS Excel: Анализ и визуализация данных



32 мин



Нет

Ведущий:

Павел Пустовалов,
специалист по Power
Pivot

Структура
курса:

Модуль 1. Get and Transform
Модуль 2. Модель данных
и Power Pivot

Итог
курса:

Слушатели научатся обрабатывать более миллиона записей, использовать данные из внешних источников, например, БД, текстовые файлы, несколько источников одновременно. А также строить отчеты на основе массивов данных.

В качестве инструмента для анализа данных рассматриваемые функции занимают промежуточное положение между обычными листами Excel и написанием SQL запросов или использованием более продвинутых средств. Курс стоит проходить как продолжение набора курсов по Excel для углубленного погружения в работу с инструментом.

MS Project: все, что нужно знать



27 мин



Да

Структура

курса:

Модуль 1. Начало работы в Microsoft Project

Раздел 1. Предназначение Microsoft Project

Раздел 2. Стартовые настройки

Раздел 3. Настройка календаря рабочих дней

Модуль 2. Работа с задачами в Microsoft Project

Раздел 1. Настройка структуры работ

Раздел 2. Даты и длительности задач

Раздел 3. Связь задач

Раздел 4. Задачи с ручным планированием

Раздел 5. Задачи с запаздыванием и опережением

Раздел 6. Назначение ответственных

Модуль 3. Работа с графиком работ в Microsoft Project

Раздел 1. Диаграмма Гантта и шкала времени

Раздел 2. Дорожная карта проекта

Раздел 3. Критический путь

Раздел 4. Оформление диаграммы Гантта

Раздел 5. Подписи на диаграмме Гантта

Модуль 4. Работа с ресурсами в Microsoft Project

Раздел 1. Назначение ресурсов

Раздел 2. Выравнивание ресурсов

Раздел 3. Визуальный ресурсный оптимизатор

MS Project:
все, что нужно
знать

Модуль 5. Бюджет проекта в Microsoft Project

Раздел 1. Смета проекта

Раздел 2. Затратные и материальные ресурсы

Раздел 3. План-фактный анализ в Microsoft Project

Раздел 4. Начало работы в Microsoft Project

Итог
курса:

Слушатели научатся работать с интерфейсом и основными функциями программы, оценивать проект, ставить задачи, рассчитывать бюджет, планировать графики, отслеживать и контролировать ход выполнения проекта.

Программа управления проектами Microsoft Project содержит в себе весь необходимый функционал для эффективного планирования, контроля и анализа проекта. MS Project входит в арсенал обязательных инструментов для каждого профессионального проектного менеджера. Этот курс - наглядное руководство по работе с программой.

E-LEARNING PRODUCTION



**Создаем образовательный контент
в дистанционном формате**



Фокусируемся

на создании контента для
корпоративного обучения



Подберем формат

под вашу тему и бизнес-
задачу



Команда

с широким набором компетенций –
от методологов и сценаристов
до дизайнеров и аниматоров



Профессиональная студия

видео и звукозаписи



Работаем с готовым материалом или можем сделать курс с нуля

изучим ЦА, сформируем контент,
предложим спикеров

КОНТАКТЫ



Наталья Омельченко

Менеджер по развитию
ALL BRAINS

n.omelchenko@allbrains.ru

+7 (926) 688 53 97

Алексей Мироненко

mironenko@allbrains.ru

+7 (977) 807 60 97

All Brains

info@allbrains.ru

+7 (499) 343 59 14



CROC education solutions
Образовательное направление ИТ- компании КРОК
edu.croc.ru/online