

Пятая конференция российских фасилитаторов «Фасилитация для бизнеса. Кейсы и инструменты»

4 апреля 2014, Москва

Дорогие друзья! Приглашаем вас принять участие в Пятой конференции по инструментам групповых обсуждений!

Тема конференции этого года – «Фасилитация для бизнеса. Кейсы и инструменты»

Организатор конференции: Консалтинговая компания «Имидж персонал»

Цели конференции: анализ опыта применения фасилитации в России в 2013 году и знакомство с лучшими мировыми практиками и методами фасилитации групповых обсуждений.

Особенности конференции этого года: мы рассмотрим практики применения фасилитации групповой работы в российских компаниях в 2013 г. Практические кейсы от компаний Nordea Банк, Альфа Банк, Сбербанк, Упесо, Pfizer, GE, PricewaterhouseCoopers и ответы на вопросы:

- Как фасилитацию используют корпорации и для решения каких задач?
- Какие эффекты возникают внутри организации при внедрении методов фасилитации в деятельность компаний (на совещаниях, мероприятиях, в рабочих группах и проектах)
- Как развивать диалог внутри организации и вовлечь сотрудников в выработку решений?

В программе конференции:

- **Практические кейс-доклады** (примеры российских и зарубежных компаний использования фасилитации групповой работы для решения конкретных вопросов).
- **Мастер-классы российских и зарубежных экспертов в области фасилитации**, демонстрирующие уникальные методы и инструменты, простые и применимые в групповых обсуждениях.

Приглашаем к участию руководителей компаний и собственников, фасилитаторов, HR-менеджеров, тренеров и консультантов, всех, кто по роду своей деятельности работает с группами и ведет обсуждения.

Время конференции: 4 апреля 2014 с 10:00 до 19:30, регистрация в 9:30.

Место проведения Конференции: Москва, Конгресс-центр «Альфа», Измайлово (м. Партизанская)

В предыдущих конференциях принимали участие представители компаний: "Сбербанк России", "ЕвразХолдинг", Банк "Возрождение", "Компания "Сухой", "АЛЬФА-БАНК", "ВымпелКом", "ВТБ 24", "Балтика", "МОРГАН ЭНД СТАУТ", Корпоративный университет «РусГидро», МВидео, "Промсвязьбанк", АКБ "Урал ФД", "Мэри Кэй", "Нордеа банк", Академия бизнеса Ernst & Young, "Институт Тренинга - АРБ Про", "Территория корпоративной культуры", ООО "Пайнз Хьюман Капитал", "КИВИ-Сервис", УАФ "Аналитика", Группа компаний "HeadHunter", "РДВ-медиа-групп", Альфа Страхование, Агентство «Деловой протокол», «Центр кадровых технологий – XXI век», ВШМБ, HR Capital, EXECT PARTNERS GROUP, Каркаде, АТАРДО, СОАЛСО, ScrumTrek, а также независимые фасилитаторы, консультанты.

Стоимость участия в Конференции: 14500 рублей. НДС не облагается. **Регистрация:** на сайте www.facilitators.ru, по почте mail@personalimage.ru, по телефонам: +7 (495) 684-19-41, 500-60-69

Программа конференции 4 апреля 2014

9:30–10:00	Регистрация участников конференции	
10:00–10:30	Открытие конференции Александр и Людмила Дудоровы, Брюс Роулинг	
10:30–11:25	Кейс-доклады: Ольга Балашова, Московский Банк Сбербанка России <ul style="list-style-type: none"> «Фасилитация как стиль управления» Мартин Гилбрейт, ICA, Великобритания <ul style="list-style-type: none"> «Технологии Совместного Стратегического планирования и ToP в действии» 	
11:25–11:40	Кофе-брейк	
11:40–13:10	Кейс-доклады Юлия Лункина, Альфа Банк <ul style="list-style-type: none"> «World Café. Формат, который любим» Бокушева Виктория, Шамрова Ирина PWC <ul style="list-style-type: none"> «Внедрение фасилитации в компании: наш опыт» Ольга Анохина, Nordea Bank <ul style="list-style-type: none"> «Практика использования инструментов фасилитации в Lean проектах» Светлана Шаповальянц, GE <ul style="list-style-type: none"> «Визуальная фасилитация как инструмент достижения прорыва в результативности, групповой и индивидуальной» 	
13:10–14:00	Обед	
14.00-15.15	Кейс-доклады: Ольга Булатова, Academy of Business EY <ul style="list-style-type: none"> «Фасилитация внедрения стратегии: кейс по глобальной компании EY» Ольга Рогаль, Pfizer <ul style="list-style-type: none"> «Фасилитация – «мост» в реальность» Ольга Романова, Мария Тимофеева, Корпоративная Академия Росатома <ul style="list-style-type: none"> «ФОРСАЖ 2013-2014» 	Виктория и Сергей Бехтеревы Мастер-класс «Почему результаты сессии не внедряются: 7 основных причин и 7 рабочих техник выполнения договоренностей»
15:20–16:20	Брюс Роулинг, Великобритания Мастер-класс «Новая жизнь старых моделей: SWOT-анализ и анализ поля сил средствами Pinpoint»	Георгий Платонов Мастер-класс «Каскадирование принятых решений»
16:20–16:40	Кофе-брейк	
16:40–17:40	Александр и Людмила Дудоровы Мастер-класс «Конструктор сессий»	Нина Рыжова Мастер-класс «Внешние или внутренние фасилитаторы: как сделать выбор?»
17:50–18:50	Тимофей Нестик Мастер-класс «Форсайт-сессия как инструмент для бизнеса»	Пепе Нумми, Финляндия Мастер-класс «Фасилитация изменений: инструменты для создания действий»
19:00–19:30	Подведение итогов конференции	

Программа и очередность кейс-докладов могут меняться.

Спикеры и содержание мастер-классов и кейс докладов



Мартин Гилбрейт

президент ICA International, сертифицированный профессиональный фасилитатор (CPF), бывший глава IAF Global, Великобритания

Технологии Совместного Стратегического планирования и ToP в действии

Цель кейс-доклада: представить кейс применения метода Стратегического планирования на примере швейцарской международной гуманитарной организации

Мартин Гилбрейт расскажет, как он разрабатывал и фасилитировал пятидневную выездную стратегическую сессию для 36 работников международной гуманитарной организации в Женеве, и о применении метода Стратегического планирования, а также других методов и инструментов Технологии Вовлечения (ToP).



Брюс Роулинг

партнер Pinpoint Facilitation, один из разработчиков технологии Pinpoint, ведущий тренингов Технология фасилитации Pinpoint и Графическая фасилитация. Базовые навыки, готовит сертифицированных фасилитаторов Pinpoint

Новая жизнь старых моделей – SWOT и анализ поля сил средствами Pinpoint

Мастер-класс

Не только фасилитаторы становятся более искусными и их инструментарий вмещает все больше методов и техник, участники сессий также накапливают опыт и часто узнают повторяющиеся приемы. Иногда нам бывает нужно одеть наши методы в новые одежды, чтобы аудитория могла без оглядки вовлечься в процесс и сосредоточиться на содержании работы. Техника Pinpoint и подобные ей методы позволяют охватить сразу несколько стилей работы и обучения, обеспечивают плодотворные дискуссии и качественные результаты. Мы рассмотрим два альтернативных подхода с примерами того, где они применялись.



Людмила Дудорова

председатель российского отделения международной ассоциации фасилитаторов IAF Russia, мастер фасилитации, бизнес-тренер и консультант, руководитель консалтинговой компании «Имидж персонал»

Александр Дудоров

Консалтинговая компания «Имидж персонал», мастер фасилитации, тренер, автор курса «Рисунок для бизнеса», коуч владельцев и топ-менеджеров, ведущий стратегических сессий, член международной ассоциации фасилитаторов IAF

Конструктор сессий

Мастер-класс

В последнее время все чаще звучит запрос от компаний: как нам самим подготовить сессию, какие методы использовать, какие алгоритмы создания сессий существуют, как можно использовать визуализацию для общего понимания?

В ходе матер-класса мы познакомим участников с практическими инструментами, которые вы сможете использовать сразу после конференции и представим свой алгоритм создания сессий по запросу внутреннего или внешнего клиента.



Юлия Лункина

Руководитель направления развития лидерских компетенций Альфа-Банка

World Café. Формат, который любим

Цели кейс – доклада: поделиться опытом проведения формата «World cafe» на ежегодной конференции для ТОП-500 руководителей в Альфа-Банке.

Каждый год, в начале февраля, в Подмосковье, на конференцию собираются более 500 топ-руководителей Банка. В 2014 году прошла 14-ая по счету Конференция. Цели данной Конференции: подвести и озвучить итоги предыдущего года, озвучить основные стратегические цели на текущий год, наградить лучших из лучших, дать возможность руководителям пообщаться, поделиться опытом, помочь сформулировать планы.

Проблема, а скорее особенность формата, что у нас 500 человек. Как сделать так, чтобы 500 человек, действительно, пообщались с утилитарным выхлопом? Как это сделать креативно и нескучно, потому что Конференция уже 14ая? В 2013 году мы проводили Open Space, стоит ли повторяться?

В качестве инструмента в этот раз мы выбрали всеми известный в Альфе формат World Café.

Как это прошло и основные выводы – это и будет цель моего выступления на пятой конференции российских фасилитаторов.



Тимофей Нестик

консультант по организационному развитию, фасилитатор, бизнес-тренер, к.ф.н., старший научный сотрудник Института психологии РАН и психологического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, член международной ассоциации фасилитаторов

Форсайт-сессия как инструмент для бизнеса

Мастер-класс



Цели и задачи мастер-класса:

- знакомство с типичными барьерами, мешающими российским управленческим командам предвидеть долгосрочные риски и возможности, быть чувствительными к «слабым сигналам»;
- освоение техник, помогающих управленческим и проектным командам создавать будущее совместно с партнерами и клиентами, развивать способность работать на опережение.

Планируемая активность:

Работая в подгруппах, участники оценят форсайт-компетенции своих компаний, заглянут в будущее корпоративной фасилитации и разработают идеи новых фасилитационных услуг, используя техники «Карта трендов», «Кривая Гартнера» и «Карта заинтересованных сторон форсайт-проекта».

Ожидаемые результаты мастер-класса: участники смогут помочь своей компании подготовиться к будущим рискам и возможностям, предвидеть запросы внутренних и внешних клиентов, опередить и «оседлать» тренды.

Ольга Рогаль

KF Training Group Manager в Pfizer HCP Corporation (USA) Russia, занимается корпоративным обучением и развитием.



Фасилитация – «мост» в реальность

Кейс-доклад

Цели доклада: продемонстрировать эффективность метода/техники фасилитации в решении следующих задач: уточнять запросы руководителей бизнес-подразделений к отделу обучения и определять пути решения, проводить диагностику сотрудников и менять их установки, повышать вовлеченность и мотивацию сотрудников.

Описание кейса:

Ситуация: В компании внедрена новая стратегия, в результате чего формируется новое направление для работы с аптеками. Происходит «передел» клиентской базы. Сотрудники, ранее работавшие с аптеками и врачами, теперь должны совершать визиты только к врачам. Однако на местах постоянно возникают «разборки», т.к. представители врачебной команды продолжают посещать аптеки.

Проблема: на местах нет взаимодействия между сотрудниками врачебных и аптечной команд. Задача, поставленная руководством компании тренинг-отделу: провести тренинг по межкомандному взаимодействию на территории.

Трудности: В целевой аудитории – 4 уровня «горизонтального» взаимодействия, 496 участников; Создание программы, обеспечивающей действенное решение поставленной задачи; Логистика – проведение 26 программ в 16 городах.

Методы: Бизнес-игра «Космическая энергия», фасилитационная сессия, обсуждение полученных результатов в сравнении с итогами «Космической энергии» (связь между взаимодействием в игре и в реальной работе).

В ходе кейс-доклада мы обсудим как фасилитация нам помогла и какие мы получили результаты, а также какие выводы сделала команда организаторов.



Ольга Анохина

Head of Change management unit Point Nordea Bank, с 2008 года работает в проектной деятельности в Нордеа Банке, с 2013 года руководит Управлением поддержки изменений Apparata Правления (Управление проектами, Lean, Краудсорсинг).

Практика использования инструментов фасилитации в Lean проектах

Кейс-доклад

Цели кейс-доклада: поделиться практическим опытом использования техник фасилитации в реализации Lean проектов (проектов по непрерывному улучшению)

В презентации будет рассказано о кейсах использования разных техник фасилитаций на разных стадиях реализации Lean проектов:

- На этапе диагностики процесса сплотить команду, открыть что-то новое друг в друге (M&Ms)
- При выработке предложений по улучшению научиться отвечать на самые неудобные вопросы (Hot chair)
- Оценить удовлетворенности участников процессом и разработать план мероприятий (Pinpoint)



Георгий Платонов

Руководитель направления фасилитация BEST T&D group, эксперт в области фасилитации, системного и креативного мышления. Опыт работы в создании и проведении различных сессий, собраний, ассамблей, конференций 20 лет.

Каскадирование принятых решений

Мастер-класс

Цели и задачи мастер-класса

- Разобрать реальный кейс, каскадирование решений, связанных с ценностями компании.
- Освоить технологию каскадирования принятых решений от организации сообщения информационного спонсора до планирования внедрения решений в деятельности конкретного сотрудника

Планируемая активность: в ходе мастер-класса участники

- узнают о решении типовой задачи – каскадирование принятых решений.
- получают ответ на вопрос: «Как эффективно организовать подачу и обсуждение принятых решений в рабочем коллективе»
- попробуют использовать интервизорские группы в практике фасилитации

Ожидаемые результаты мастер-класса для участника

- Понимание предложенного подхода
 - Возможность спланировать и провести сессию каскадирования решений используя в качестве образца предложенную схему
 - Освоят интервизорские группы как инструмент фасилитации
-



Виктория Бокушева

руководитель службы обучения и развития PricewaterhouseCoopers и

Ирина Шамрова

региональный и локальный руководитель по обучению и развитию сотрудников налогового и юридического отдела, сотрудников корпоративных служб, бизнес тренер PricewaterhouseCoopers



Внедрение фасилитации в компании: наш опыт

Кейс-доклад

Цели доклада: поделиться опытом внедрения фасилитации в компании.

Краткие тезисы:

- Возникновение идеи фасилитации
- Принятие решения об обучении сотрудников фасилитации
- Составление плана внедрения фасилитации
- Области применения фасилитации
- Чего мы достигли и что дальше



Мария Тимофеева

руководитель Центра Развития Управленческих компетенций АНО «Корпоративная Академия Росатома» и

Ольга Романова

руководитель межсекторальных проектов ЦРУК АНО «Корпоративная Академия Росатома»



ФОРСАЖ 2013–2014

«Как мы объясняем молодым специалистам и вдохновляем их на реализацию стратегических инициатив отрасли»

Кейс-доклад

Цели кейс-доклада: поделиться практическим опытом использования техник фасилитации для создания единого ценностного поля взаимодействия в компании. Этот опыт был пройден нами в реализации масштабного проекта развивающего потенциал молодых, талантливых сотрудников отрасли (проектов по непрерывному развитию персонала)

Ключевые темы:

- Вызовы поколения Y: реализация обучающего мероприятия в неожиданном «полевым» формате
- Использование спектра техник фасилитации на разных стадиях реализации
Техники фасилитации как инструменты создания\изменения корпоративной культуры

Задачи, стоящие перед нами и их решение:

На этапе старта проекта: сплотить рабочую команду и выработать единые ценности (MeWeUs)

На этапе реализации:

- разработать точную маршрутную карту образовательного результата каждого шага (Групповая память)
- масштабировать развивающую программу на 800 чел. (Путь к результату)
- Обеспечить обширный и всеуровневый networking (World Café)

На этапе анализа: оценить удовлетворенности участников процессом и разработать план мероприятий (Цикл осознания)



Ольга Балашова

Руководитель учебного центра Московского банка Сбербанка России. Имеет многолетний опыт проведения управленческих и лидерских программ, фасилитации стратегических сессий для ТОП-менеджеров, модерации конференций на аудиторию до 2500 человек.

Фасилитация как стиль управления

Кейс-доклад

Сегодня Сбербанк живет в условиях глобальных изменений: меняется бизнес-модель, продукты, технологии, стандарты обслуживания. Все эти изменения требуют от всех категорий сотрудников и руководителей банка готовности гибко переосмысливать подходы к реализации своих функций, внутренней мотивации на постоянное самосовершенствование и, конечно, совместной, коллективной вовлеченности в формирование и реализацию новых процессов.

Поэтому особенно эффективным инструментом выработки групповых решений сегодня является фасилитация. Этот инструмент широко применяется сегодня в различных форматах групповых встреч - совещания, рабочие группы, внутрибанковские конференции по самому широкому кругу вопросов, актуальных сегодня для нашего банка.

На примере нескольких кейсов я расскажу, как мы используем фасилитацию для самых актуальных сегодня задач: вовлечение самого широкого круга сотрудников в реализацию новой стратегии Сбербанка, внедрение новых технологий работы и стандартов. На примере этих кейсов мы обсудим, как из сотрудников, настроенных скептически к изменениям можно сделать единомышленников и проводников изменений, каким образом можно не просто доносить новые идеи, но и значительно расширять круг вовлеченных в их реализацию людей.



Ольга Булатова

Партнер, директор Академии бизнеса «Эрнст энд Янг» в СНГ, MBA, Сертифицированный executive коуч (Wharton, США), Сертифицированный MBTI консультант (OPP, Великобритания), Член Международной Федерации Коучинга (ICF), Член Международной Ассоциации Фасилитаторов (IAF)

Фасилитация внедрения стратегии: кейс по глобальной компании EY

Кейс-доклад

В данном кейсе Ольга Булатова расскажет и представит подход компании EY по внедрению VISION 2020 в компании по всему региону EMEA. Данный кейс охватил более 81 000 человек и был внедрен в кратчайшие сроки - в рамках 4 месяцев. Для соблюдения единого подхода была разработана фасилитация, интегрирующая игровые элементы, групповой и индивидуальный брэйнсторминг (ME-WE-US), визуализацию и другие методы. Данные сессии проводились с целью проработки стратегии компании и выявления связи целей и задач каждого участника с глобальной миссией, ценностями и стратегией компании.



Нина Рыжова

консультант, координатор направления HR-консалтинга ГК «Институт Тренинга – АРБ Про», Сертификат на проведение фасилитации по методу Pinpoint

Внешние или внутренние фасилитаторы: как сделать выбор?

Мастер-класс

Цели и задачи мастер-класса:

Выявить риски в организации проектов с внешними и внутренними фасилитаторами. Сформулировать контрмеры.

Дать основания для выбора внешних / внутренних фасилитаторов.

Участники мастер-класса:

1. Обменяются опытом, какие фасилитаторы в каких проектах более полезны
2. Познакомятся с вариантами проектов, когда критично участие именно внутренних фасилитаторов, а когда – внешних.
3. Получат ответы на вопросы:
 - а) Какие риски возникают при работе с внешними и внутренними фасилитаторами?
 - б) Как организовать работу с внешним фасилитатором, чтобы обеспечить высокое качество проекта?
 - в) Внутренние ко-фасилитаторы: как их подготовить?

Участники узнают:

- Как сделать обоснованный выбор: привлекать внешнего фасилитатора или внутреннего?
- Как организовать работу над проектом с привлечением внешнего фасилитатора?
- Риски в работе внутренних фасилитаторов (экспертиза во вред, не делали «руками» и др.). Как подготовить внутренних фасилитаторов, чтобы избежать рисков?



Пепе Нумми

первый глава финской Ассоциации фасилитаторов, сертифицированный профессиональный фасилитатор (CPF), ученые степени ВВА и МА, фасилитатор-фанатик с 1998 г., автор книг Handbook of Facilitation и Handbook of Virtual Facilitation

Фасилитация изменений: инструменты для создания действий

Мастер-класс

Цели мастер-класса: изучить 5 конкретных инструментов для создания плана действий.

Это будет интерактивная сессия.

Процесс работы:

- Введение и очень кратко теория
- Пробуем инструменты
- Рефлексия



Виктория Бехтерева

старший партнер Консалтинговой компании "Правила игры", Сертифицированный Практик IIOSS, Сертифицированный менеджер проектов P2M (Project Management Association of Japan), член IAF (международной ассоциации фасилитаторов), графический фасилитатор (Pinpoint Graphic Facilitator), Аудитор ISO 9001:2008 BSI



Сергей Бехтерев

управляющий партнер консалтинговой компании «Правила игры», первый в России сертифицированный MindJet специалист по визуализации информации; Автор первой русскоязычной книги «Майнд-менеджмент», 5 переизданий за 3 года. Соавтор учебника «Тайм-менеджмент» (3 переиздания). Сертифицированный Практик IIOSS (JAPAN)

Почему результаты сессии не внедряются: 7 основных причин и 7 рабочих техник выполнения договоренностей

Мастер-класс

Цели и задачи мастер-класса:

обсудить и систематизировать работающие инструменты создания в компании культуры соблюдения договоренностей.

- Опять провели сессию и ничего не сделано после?
- Опять договорились и ничего не сделали?

Участники узнают:

- Почему договоренности, сформированные на сессии, обычно не работают и не применяются.
- Почему бесполезная сессия – это «вредная» сессия
- 7 основных ошибок, которые допускают фасилитаторы и из-за этого проводят «вредные» сессии
- И что надо сделать, чтобы договоренности работали?

Планируется обсуждение реальных кейсов из практики компании "Правила игры": на примере компаний из финансового сектора, ритейл, инжиниринг, производство.

- Что надо сделать, чтобы договоренности работали: 7 самых главных приемов
- Пошаговый алгоритм создания культуры соблюдения договоренностей.

Методический блок: участники мастер-класса вырабатывают свои решения и инструменты для того, чтобы договоренности их сессий внедрялись.



Светлана Шаповальянц

Руководитель функции обучения и развития региона Россия/СНГ, Дженерал Электрик (GE). Бизнес-коуч (PCC), бизнес-тренер и фасилитатор международного класса, мастер-тренер. Более 20-лет работы в бизнесе, проектном управлении, управлении изменениями, HR.

«Визуальная фасилитация как инструмент достижения прорыва в результативности, групповой и индивидуальной»

Цели кейс-доклада: поделиться практическим опытом использования визуальной фасилитации вместо привычных инструментов, полученными результатами и теоретическим обоснованием, почему визуальная фасилитация гораздо эффективнее привычных методов работы.

- Конкретные примеры, использованные методы, результаты
- neuroscience и онтологический коучинг: как создать среду для поведенческих изменений

Регистрация на конференцию: на сайте www.facilitators.ru, по почте mail@personalimage.ru, по телефонам: +7 (495) 684-19-41, 500-60-69

По вопросам участия, регистрации и дополнительной информации обращайтесь к Эле Никоновой, Дарье Кузьминой и Евгении Левкович

Программа преконференс:

Приглашаем вас принять участие в тренингах **Мартина Гилбрейта:**

3 апреля Введение в методы фасилитации групповой работы 'ТОР'

5–6 апреля Совместное стратегическое планирование