



ФАСИЛИТАЦИЯ КОНФЛИКТОВ И СОГЛАСОВАНИЕ ПОЗИЦИЙ В ЛИДЕРСКИХ КОМАНДАХ – ТРУДНОСТИ И ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ

ВИНАЙ КУМАР (СИНГАПУР)

↳ КОНФЕРЕНЦИЯ 2026
ФАСИЛИТАТОРОВ
ПРАКТИКИ ИЗМЕНЕНИЙ И ПРОРЫВОВ

СЦЕНАРИЙ

Вам предложили провести выездную сессию для топ-команды нового клиента.

Вы случайно встретили CEO компании на нетворкинге, и когда вы представились фасилитатором, он спросил: «Можете ли вы поработать с моей командой руководителей, потому что мы испытываем трудности из-за всего, что происходит вокруг?»

Вы любите сложные задачи и вот вам как раз одна из них.

Клиент – быстрорастущая компания в сфере IT, которая до 2022 года активно помогала многим клиентам в цифровой трансформации. Компания была основана в 2018 году и выросла до 400 сотрудников к 2022 году, но сейчас сократилась примерно до 190 человек. Они создали много инноваций, разрабатывая свои программные решения вместо того, чтобы полагаться на глобальные продукты.

CEO поделился, что в процессе планирования следующего трехлетнего этапа развития компании среди ключевой команды руководителей (около 8 человек, включая самого CEO и 4 сооснователей) возникли разногласия: стоит ли в будущем опираться на глобальные партнерства (когда ситуация улучшится) или развивать собственные решения (что потребует значительных инвестиций и повторного масштабирования команды).

Как бы вы спроектировали однодневную выездную сессию для их команды руководителей?

Они встречаются в СПб в загородном отеле через неделю.

Вопросы?

Whats Next ?
Что дальше?

Where are you
going and why?

**Куда и зачем
вы двигаетесь?**

Where are
you now?

**Где вы
сейчас?**

Три основополагающих вопроса



Source: LIW

3 Области фокусировки для обсуждений

