

БРИФ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ ПРЕЗЕНТАЦИИ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Документ контур | ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ:ТемаСрокиФормат | ***Пример ответа:**** ***Тема презентации:*** *«Система обучения в (название компании): закрытие дефицитов сегодняшнего дня и развитие на опережение»*
* ***Сроки:******20.12.22 (демонстрация на встрече)*** *- до 10.12.22: драфт согласован - до 15.12.2022: презентация передана Заказчику*
* ***Формат****: PDF электронная версия и 10 распечатанных версий*
 |
|  | БИЗНЕС-КОНТЕКСТ:Почему презентация актуальна? | ***Пример ответа:****В компании действует более 600 обучающих программ, но у топ-менеджмента Компании нет ощущения целостности системы, какие бизнес-задачи это обучение закрывает* |
|  | ЦЕЛЬ:В чем главная ценность материала? | ***Пример ответа:****Презентационный материал покажет, что выстроенная в компании система обучения достигает две глобальных бизнес-цели: закрытие дефицитов сегодняшнего дня и обучение на опережение. Причем первую цель мы закрываем полностью, а по второй фокусируемся на профильных компетенциях основного бизнеса, не затрагивая сервисные функции* |
|  | ЦЕЛЕВАЯАУДИТОРИЯ:Кому и как будет представлен материал? | ***Пример ответа:****Презентация проводится для топ-менеджмента, включая генерального директора Компании, на выступление дается 30 минут, есть проектор для демонстрации слайдов, дополнительно необходимо распечатать презентацию для каждого участника* |
|  | ИНФОРМАЦИЯ:Какие новые знания и ощущения должна получить аудитория от материала? | ***Пример ответа:****Знания: контекст (задачи, которые закрывает существующая система обучения), масштаб системы обучения (уровни обучения, инструменты формирования требований к знаниям и навыкам уровня, показатели эффективности как отдельных программ, так и системы обучения в целом)**Ощущения: здорово, что существующая система обучения закрывает все потребности бизнеса, «взрослые в доме есть»!* |
|  | РЕАКЦИЯ:Какие действия должна совершить аудитория после знакомства с материалом? | ***Пример ответа:****Формальные действия: нет**Неформальные действия: рассказывает о качестве работы с системой обучения в Компании на Совете директоров* |