

БРИФ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ ПРЕЗЕНТАЦИИ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Документ контур | ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ:  Тема Сроки Формат | ***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* |
|  | ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:  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* |