

## Сравнение тарифов

# Продакт-менеджмент для специалистов с опытом

## Для кого

Этот курс для тех, у кого уже есть опыт работы с IT-продуктами: действующих продактов и специалистов из смежных областей. Подойдёт тем, кто хочет создавать более сложные проекты и развивать глубокие управленческие навыки. И, как следствие, чувствовать себя увереннее, претендовать на более высокий грейд, а также привлекать больше работодателей.

## Сравнение программ

	Базовый курс	Расширенный курс
Длительность обучения	4 месяца	7 месяцев
Нагрузка	от 12 часов в неделю	от 12 часов в неделю
Проекты	7 практических кейсов (1 сквозной проект)	Те же проекты, что и в базовом тарифе + кейсы от реальных компаний
Групповые воркшопы	11	17
Индивидуальные консультации	-	4
Темы	<ul style="list-style-type: none"><li>Анализ рынка</li><li>Продуктовые исследования и бэклог</li><li>Product growth</li><li>Стейкхолдер-менеджмент</li><li>Стратегия развития продукта</li></ul>	К тому, что есть в базовом тарифе, добавятся: <ul style="list-style-type: none"><li>3 месяца обучения навыкам коммуникации, управлению проектами и командой</li><li>бонусные модули по основам управления аналитикой в SQL и машинному обучению в бизнесе (их вы будете проходить самостоятельно)</li></ul>

# Преимущества расширенного курса

---

## Больше проектов

---

В рамках дипломной работы в обеих версиях курса вам предстоит проработать несколько проектов на основе рыночных данных.

При этом в расширенной программе будут дополнительные продуктовые кейсы реальных компаний. Наставник разберёт ваши решения и расскажет, как кейс решили продакты этой компании. Так вы получите больше практики в разных сферах, а при необходимости сможете упаковать своё решение в кейс-портфолио.

## Больше воркшопов

---

Отработаете больше навыков и потренируетесь использовать новые инструменты в групповой работе. Это особенно важно для развития управленческих и командных скилов.

## Индивидуальные консультации

---

В расширенную версию курса мы добавили 4 индивидуальные консультации с опытным наставником. На них вы разберёте свои реальные рабочие задачи или учебные проекты. А ещё сможете улучшить резюме и портфолио.

## Дополнительные модули

---

### Управление проектами

Навыки управления проектами помогут лучше разобраться в проектном менеджменте, а также эффективнее управлять рисками и ресурсами на этапе реализации. Умение управлять проектами — один из основных навыков, на который обращают внимание работодатели. К тому же в командах часто нет отдельного проджект-менеджера, поэтому его задачи выполняет продакт.

### Бонусный модуль: основы управления аналитикой в SQL

Вы научитесь извлекать данные из баз данных и веб-ресурсов при помощи SQL и самостоятельно писать SQL-запросы.

### Управление коммуникацией

Навыки общения и управления командой важны не только для выполнения текущих (горизонтальных) задач, но и для карьерного роста. В какой-то момент продакт-менеджер становится руководителем команды, поэтому стоит заранее научиться взаимодействовать с её участниками как на общих встречах, так и индивидуально.

### Бонусный модуль: машинное обучение в бизнесе

Вы узнаете, как машинное обучение помогает бизнесу, запустите новую функциональность сервиса с применением машинного обучения, выясните, как собирать данные и как метрики машинного обучения связаны с продуктами.

# Продакт-менеджмент для специалистов с опытом

## Базовый и расширенный курс

Входное тестирование	Тест по основам продакт-менеджмента для знакомства с процессом обучения на курсе	20 минут
Discovery и процессы в команде	Спринт 1: Исследование рынка. Экономика и бизнес-модель продукта Спринт 2: Продуктовые исследования и аналитика Спринт 3: Дизайн. Команда разработки. Бэклог	7 недель
Каникулы	-	1 неделя
Продвижение и рост продукта	Спринт 4: Продуктовый маркетинг. Product Growth Спринт 5: Стейкхолдер-менеджмент. Управление портфелем продуктов Спринт 6: Стратегия развития продукта	7 недель
Каникулы	-	1 неделя
Защита дипломного проекта	Спринт 7: Защита дипломного проекта	2 недели

## Только расширенный курс

Управление коммуникацией	Спринт 8: Коммуникация в проекте Спринт 9: Сложные переговоры Спринт 10: Ведение переговоров	6 недель
Управление проектами	Спринт 11: Введение в управление проектами. Старт проекта Спринт 12: Планирование проекта Спринт 13: Контроль и завершение проекта	6 недель
Бонусный модуль: основы управления аналитикой в SQL	SQL как инструмент работы с данными Срезы данных в SQL Агрегирующие функции. Группировка и сортировка данных Взаимоотношения между таблицами. Типы объединения Подзапросы и временные таблицы	5 недель
Бонусный модуль: машинное обучение в бизнесе	Метрики бизнеса Запуск новой функциональности Сбор данных	2 недели

# Входное тестирование

---

Этот курс для тех, у кого есть опыт работы с IT продуктами. Чтобы понять, подойдёт ли вам программа, предлагаем пройти тест из 12 вопросов по основам продакт менеджмента.

---

## 1. Как всё устроено. Знакомство с процессом обучения на курсе

- Где я?
- Как устроено обучение
- Команда сопровождения
- Практические задания
- Часто задаваемые вопросы

## 2. Погружение в продуктовый менеджмент

- Что такое цифровой продукт, его цели и задач
- Жизненный цикл продукта
- Разработка продукта: процесс Discovery
- Разработка продукта: процесс Delivery
- Роль и функции продакт-менеджера
- Оценка своих текущих навыков
- Векторы развития в профессии

## 3. Тестирование

- Вступительное тестирование для оценки навыков

---

# Discovery и процессы в команде

# 01

[7 недель]

[Базовый и расширенный курс]

## Спринт 1. Исследование рынка. Экономика и бизнес-модель продукта

---

### Воркшопы

- Знакомство с наставниками и куратором. Погружение в процесс обучения на курс
- Применение юнит-экономики для продуктовых задач

### Проектные работы

Студенты на основе данных проводят исследование рынка одного из продуктов на выбор – B2C или B2B. Определяют и описывают сегменты широкой аудитории продукта, трендов рынка и конкурентов. Определяют бизнес-модель выбранного продукта. Рассчитывают юнит-экономику.

## Темы

---

### 1. Исследование рынка

- Введение в исследования рынка
- Ключевые параметры рынка
- Методы исследования рынка
- Первичный и вторичный анализ рынка
- Анализ конкурентов
- Анализ аудитории
- Анализ трендов рынка
- Определение размера рынка
- Этапы исследования рынка. Сценарный анализ

### 2. Экономика и бизнес-модель продукта

- Что такое бизнес-модель
- Business Model Canvas
- Популярные бизнес-модели
- Популярные модели монетизации
- Введение в юнит-экономику
- Юнит-экономика: общая выручка
- Юнит-экономика: общие расходы
- Юнит-экономика: сходимость

# Спринт 2 Продуктовые исследования и аналитика

---

## Воркшопы

- Проверка гипотез с помощью глубинного интервью
- Формирование продуктовых гипотез на основе выводов из аналитики

## Проектные работы

Студенты на основе бизнес-цели выбранного продукта составляют план исследования и проводят их. Определяют ключевые метрики выбранного продукта, строят дерево метрик и проводят оценку фичи до запуска на основе предоставленных данных.

## Темы

---

### 1. Продуктовые исследования

- Введение в продуктовые исследования
- Старт исследования: цели и гипотезы
- Глубинные интервью
- Опросы
- Юзабилити-тестирование
- Фреймворки для описания аудитории и сценариев

### 2. Продуктовая аналитика

- Выбор ключевой метрики на основе модели монетизации
- Выбор ключевой метрики на основе стадии развития продукта
- Модели продукта: дерево метрик, юнит-экономика и retention
- Цикл жизни фичи
- Оценка эффекта фичи до запуска A/B-тестирования
- Инструменты продуктовой аналитики

---

# Спринт 3 Дизайн. Команда разработки. Бэклог

---

## Воркшопы

- Создание user flow и mid-fi прототипов
- Приоритизация бэклога на практике

## Проектные работы

Студенты составляют user flow и готовят прототипы фичи. Создают user story и roadmap для команды разработки. Формируют ранжированный по приоритетам дискавери-бэклог продукта.

## Темы

---

### 1. Дизайн и прототипирование

- Ключевые принципы дизайна цифровых продуктов
- Проектирование пользовательского опыта
- Виды прототипов по степени детализации
- Инструменты для прототипирования и дизайна
- Взаимодействие с продуктовым дизайнером

### 2. Взаимодействие с командой разработки

- Целевая версия продукта
- Roadmap. Описание требований
- Этапы разработки фичи
- Модели разработки. Фреймворки Agile
- Роли в скрам-команде
- Структура спринта в скраме
- Инструменты скрама. Этапы внедрения скрама
- Форматы постановки задачи разработчикам

### 3. Продуктовый бэклог

- Введение в продуктовый бэклог
- Источники гипотез для бэклога
- Путь гипотезы до элемента бэклога
- Техники приоритизации бэклога

[7 недель]

[Базовый и расширенный курс]

## Спринт 4 Продуктовый маркетинг. Product Growth

### Воркшопы

- АМА-сессия
- Формирование продуктовой воронки и оценка гипотез её улучшения

### Проектные работы

Студенты готовят базовый маркетинговый план продвижения выбранного продукта. Создают план и гипотезы по росту продукта.

## Темы

### 1. Продуктовый маркетинг

- Маркетинг на разных стадиях развития продукта
- Маркетинговая воронка AARRR
- Офлайн-каналы привлечения клиентов
- Онлайн-каналы привлечения клиентов
- Позиционирование, УТП и оффер

### 2. Product Growth

- Что такое product growth
- Оптимизация продуктовых воронок
- Эксперименты с подписной моделью
- Эксперименты с транзакционной и рекламной моделями
- Модели роста продукта
- Фреймворк product-led growth. Онбординг
- Фреймворк product-led growth. От активации до роста
- Сколько стоит проверка гипотезы. Образы мышления
- Growth hacking

## Спринт 5 Стейкхолдер-менеджмент. Управление портфелем продуктов

### Воркшопы

- Определение ключевых стейкхолдеров и стратегии взаимодействия с ними
- Навык работы с обратной связью

### Проектные работы

Студенты определяют стейкхолдеров, строят матрицу, определяют тип взаимодействия. Описывают портфель продуктов.

## Темы

### 1. Коммуникация со стейкхолдерами

- Кто такие стейкхолдеры и почему важно с ними работать
- Типы стейкхолдеров
- Взаимодействие со стейкхолдерами
- Роль продакт-менеджера. Подводные камни

### 2. Управление портфелем продуктов

- Продуктовые команды в компаниях
- Понятие и примеры портфеля продуктов
- Принципы формирования портфеля продуктов
- Приоритизация внутри портфеля продуктов
- Задачи руководителя продукта. Структура команды продактов
- Управление продакт-менеджерами
- Процессы в продуктовых командах
- Целеполагание в продуктовых командах



# Спринт 6 Стратегия развития продукта

---

## Воркшоп

- АМА-сессия

## Проектные работы

Студенты составляют стратегию развития продукта: определяют долгосрочные бизнес-цели, инициативы для их достижения и ресурсы

## Темы

---

### 1. Стратегия развития продукта

- Стратегия и цели стратегии продукта
  - Стратегия на разных стадиях. До роста
  - Стратегия на разных стадиях. Зрелость и спад
  - Ключевые вопросы о стратегии
  - Исследование рынка, конкурентов и трендов
  - Целевая аудитория и её потребности
  - Миссия, видение и стратегические цели
  - УТП и дифференциаторы продукта
  - Маркетинговая стратегия продукта
  - Бизнес-модель, экономика и P&L продукта
  - План реализации стратегии
  - Roadmap и необходимые ресурсы
- 

## Неделя каникул

---

# Защита дипломного проекта

# 03

[2 недели]

[Базовый и расширенный курс]

## Спринт 7 Защита дипломного проекта

---

### Защита дипломного проекта

- Дипломный проект
- Защита дипломного проекта
- Итоги курса

### Дипломный проект

Студенты собирают и защищают выработанные во время обучения продуктовые решения и получают обратную связь от экспертов.

---

Далее — модули только расширенного курса

[6 недель]

[Расширенный курс]

## Воркшопы

- Разбираем конструктивные и деструктивные конфликты
- Как перевести деструктивную коммуникацию в конструктивную
- Учимся давать обратную связь
- Учимся мотивировать

## Спринт 8 Коммуникация в проекте

### 1. Коммуникация в проекте

- Правила и нормы формальной коммуникации, цифровая коммуникация
- Признаки токсичности, алгоритм ненасильственного общения, правила конструктивной обратной связи
- Фреймворки WRAP и COIN, материальная и нематериальная компенсация, карта эмпатии

### 2. Планирование коммуникации

- План и стратегия коммуникации
- Кооперативные и некооперативные диалоги
- Типы диалогов
- Источники данных об аудитории
- 4 элемента убеждения

## Спринт 9 Сложные переговоры

### 1. Аргументация

- Логичное рассуждение, некоррелируемость, дедукция, индукция, нерелевантные аргументы.
- Ошибки аргументации, примеры, недостаточность аргументации.
- Алгоритм «Проблема — Решение — Выгода», алгоритм What — So What — Now What

### 2. Сложные переговоры

- Виды и уровни конфликтов, управление конфликтами
- Конструктивная и деструктивная критика, алгоритм коммуникации с агрессивным собеседником
- Гарвардский принцип принципиальных переговоров
- Этапы подготовки к переговорам

## Спринт 10 Ведение переговоров

### 1. Ведение переговоров

- Готовимся к переговорам



[6 недель]

[Расширенный курс]

## Воркшоп

- Брифинг заказчика

## Проектные работы

Студенты декомпозируют и оценят состав проектных работ в брифе, создадут реестр рисков. Студенты поставят команде задачи в трекере Kaiten и определят ответственных с помощью матрицы RACI.

## Спринт 11 Введение в управление проектами. Старт проекта

### 1. Введение в управление проектами

- Что такое проект, чем управляет менеджер проектов
- Этапы проекта и проектный цикл
- За что отвечает менеджер на каждом из этапов проекта

### 2. Старт проекта: формирование требования и принятие решения о реализации

- Сбор предварительных требований к проекту
- Обращаемся к базе знаний
- Проводим брифинг с коллегами и экспертами
- Составляем список заинтересованных сторон
- Как управлять заинтересованными сторонами
- Требования к финальному состоянию проекта и согласование ожиданий
- Формулирование требований и подготовка их к согласованию
- Определение и согласование проектных ограничений
- Как заполнить бриф
- Брифинг заказчика

## Спринт 12 Планирование проекта

### 1. Планирование проекта

- Предварительное определение участников проекта. Декомпозиция работы между участниками
- Как декомпонировать работы
- Оценка состава работ, ресурсов и бюджета
- Базовый алгоритм и способы оценки
- Декомпозиция работ на примере проекта
- Ключевые требования к качеству проекта
- Инструменты для обеспечения и контроля качества
- Планирование проектных коммуникаций

### 2. Как спланировать то, что может пойти не по плану

- Какие бывают риски
- Как управлять рисками
- Заполнение реестра рисков и подведение итогов
- Управление проектными рисками

## Спринт 13 Контроль и завершение проекта

### 1. Как организовать и проконтролировать работу команды

- Как ставить задачи команде
- Чем постановка задач отличается от передачи полномочий
- Внедрение таск-трекера
- Создание задач для команды в Kaiten
- Матрица RACI
- Разработка инструментов мониторинга и контроля
- Как использовать инструменты контроля
- Как отследить прогресс и сравнить результат с планом

### 2. Как зафиксировать и согласовать результат

- Когда и как запросить обратную связь от заказчика
- Как вовлечь заинтересованные стороны в обсуждение результатов проекта
- Согласование результата с заказчиком
- Организация периода поддержки и передачи – внедрение результатов проекта
- Фиксирование результатов с командой и смежниками

# Бонусный модуль: основы управления аналитикой в SQL

---

[5 недель]

[Расширенный курс]

## Самостоятельное прохождение

---

### 1. SQL как инструмент работы с данными

- Введение в базы данных
- Базовые операторы SQL
- Первый запрос в SQL. Практика
- Стилль запроса
- Закрепляем знания

### 2. Агрегирующие функции.

#### Группировка и сортировка данных

- Математические операции и функции
- Агрегирующие функции
- Группировка данных
- Сортировка данных
- Группировка и сортировка по нескольким полям
- Оператор HAVING

### 3. Срезы данных в SQL

- Запрос на выборочную выгрузку
- Типы данных в PostgreSQL
- Изменение типов данных
- Операторы сравнения
- Логические операторы
- Специальные операторы
- Операторы и функции для работы с датой и временем
- Специальное значение NULL
- Работа с пропусками
- Условная конструкция с оператором CASE

### 4. Взаимоотношения между таблицами. Типы объединения таблиц

- Как связаны таблицы
- Графическое отображение связей. ER-диаграммы
- Переименование полей и таблиц. Псевдонимы
- Операторы JOIN. Типы объединения таблиц
- Операторы LEFT OUTER JOIN и RIGHT OUTER JOIN
- Порядок выполнения операторов
- Альтернативные варианты соединения: UNION и UNION ALL
- Взаимоотношения между таблицами. Объединение таблиц

### 5. Подзапросы и временные таблицы

- Подзапросы с FROM
  - Подзапросы с WHERE
  - Как сочетать объединения и подзапросы
  - Временные таблицы
  - Вариативность запросов
  - Подзапросы и временные таблицы
-

# Бонусный модуль: машинное обучение в бизнесе

---

[2 недели]

[Расширенный курс]

## Самостоятельное прохождение

---

### 1. Метрики бизнеса

- Оборот, себестоимость и маржинальность
- Операционные расходы и операционная прибыль
- Чистая прибыль
- Возврат на инвестиции
- Конверсии
- Воронки
- Онлайн- и офлайн-метрики

### 2. Запуск новой функциональности

- A/B-тест
- Расчёт доверительного интервала
- Бутстреп и его применение

### 3. Сбор данных

- Источники данных
  - Разметка данных
  - Декомпозиция задачи
  - Голосование по большинству
-