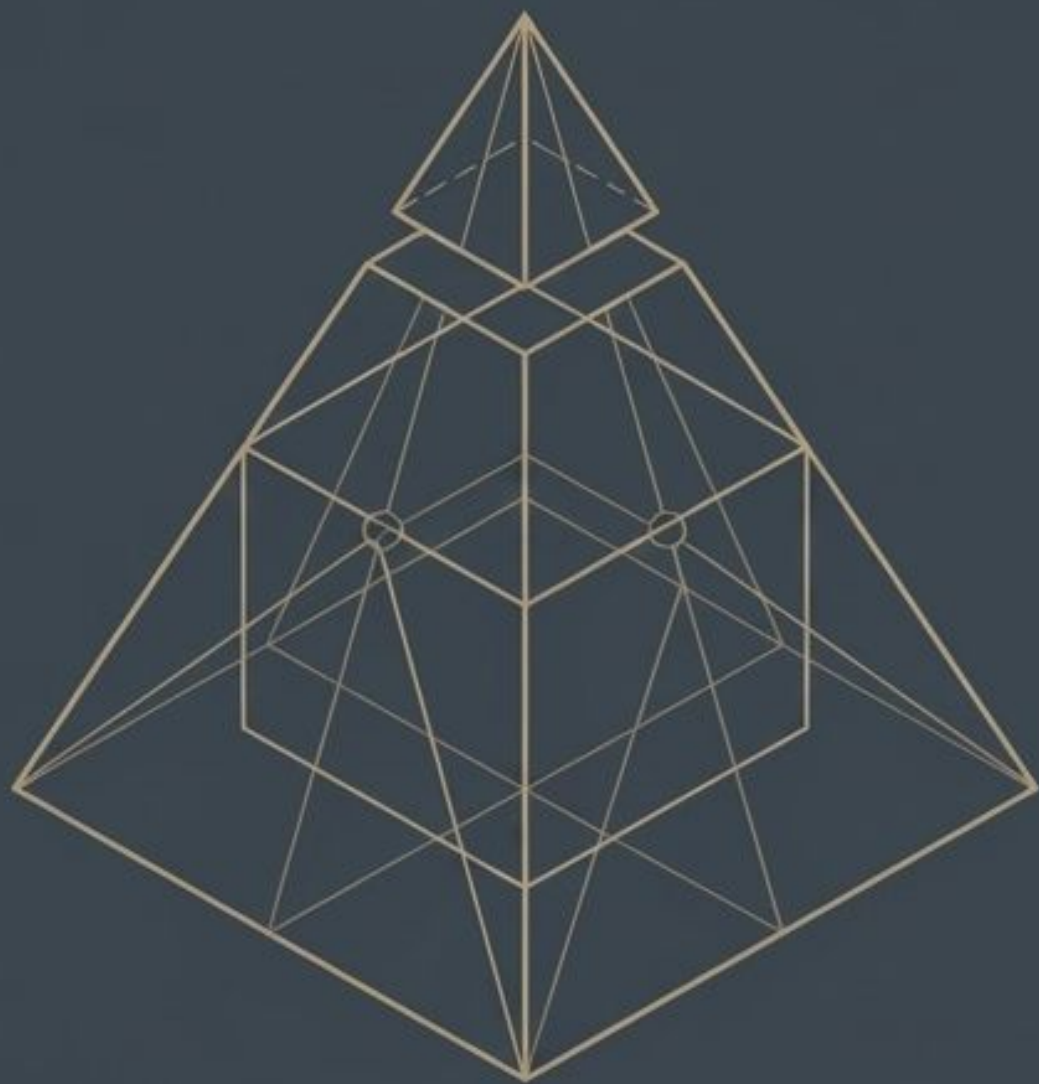




Разбор полетов, а не лекция. Как принимаются решения ценой в миллионы.

Практикум и презентация формата
Executive-сопровождения.

Контекст: Никакой теории лидерства. Только реальные кейсы.

Спикеры: Александр Орлов и Вячеслав Панкратов (Школа менеджмента «Стратоплан»).

Суть: Executive-сопровождение — опора, когда цена ошибки измеряется бизнесом и репутацией.

Опыт: 16+ лет в бизнесе, 1000+ разобранных управленческих кейсов.

Почему решения на C-level не с кем обсудить?



Внутри компании у каждого свой интерес. Trusted Advisor — это ваша независимая внешняя точка опоры.

Почему решения на C-level не с кем обсудить?



Внутри компании у каждого свой интерес. Trusted Advisor — это ваша независимая внешняя точка опоры.

Почему решения на C-level не с кем обсудить?



Внутри компании у каждого свой интерес. Trusted Advisor — это ваша независимая внешняя точка опоры.

Почему решения на C-level не с кем обсудить?



Внутри компании у каждого свой интерес. Trusted Advisor — это ваша независимая внешняя точка опоры.

Кейс №1: Команда ТОПов отказывается брать ответственность.

Симптом

Собрана сильная, дорогая команда. Но в условиях неопределенности все смотрят на CEO. Решения вязнут, бизнес буксует.

Слепая зона



Вмешательство Советника



Кейс №1: Команда ТОПов отказывается брать ответственность.

Симптом

Собрана сильная, дорогая команда. Но в условиях неопределенности все смотрят на CEO. Решения вязнут, бизнес буксует.

Слепая зона

Почему самостоятельный анализ затруднен?

- Мы ищем проблему в своем поведении: что я сделал не так?
- Мы переходим к действиям, потому что предыдущий менеджерский опыт это многократно подкрепил (потому мы и растем в карьерном плане)
- Механика «Три шага назад» нарабатывается в осознанном обучении

Вмешательство Советника

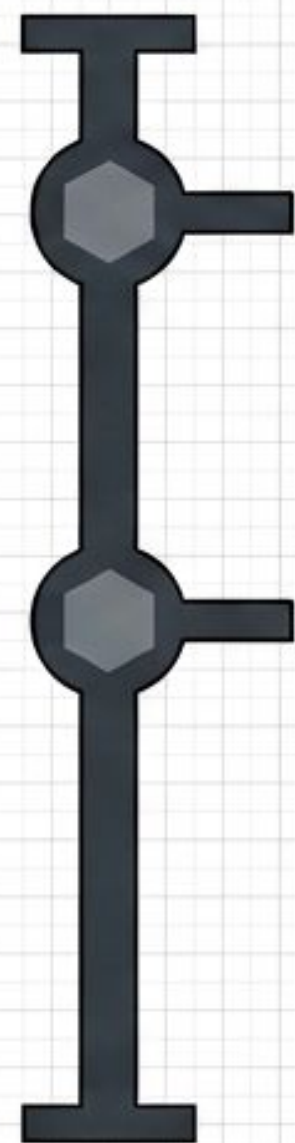
Как выглядит работа и сколько занимает?

- В этом и только этом случае: зависит от опыта и состояния данной конкретной управленческой ситуации в процессинге клиента
- Этот конкретный кейс/клиент по времени:
3 встречи (анализ-решение-закрепление)
- Ни HRD, ни СхО в решении ситуации помочь не могли, так как они и есть часть ситуации (внутри задачи)

Проблемы с безответственностью не уходят с ростом должности. Это системный баг, невидимый изнутри. (В. Панкратов)

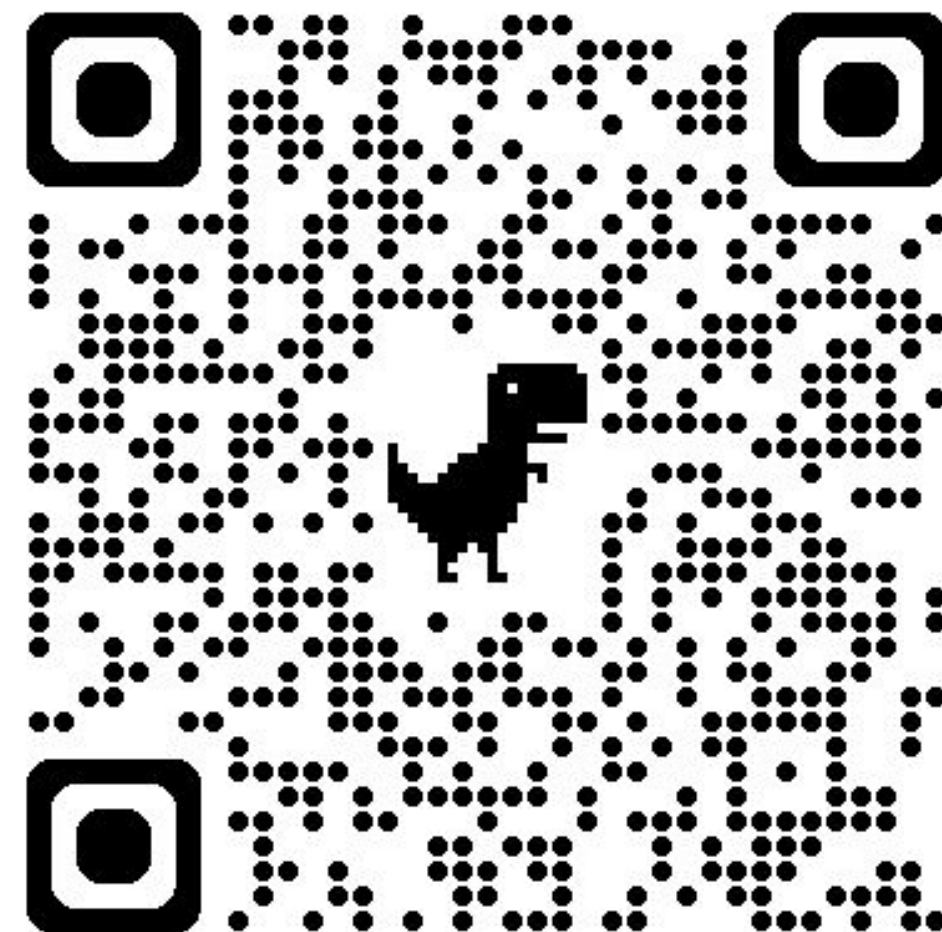
Починить систему руками Советника.

Как часто мы встречаемся?



Разовая сессия (3 часа):
Проверка одной гипотезы
или развилки.

Серия 5-10 встреч:
Раз в 1-2 недели. Расшивка
сложных системных узлов
и изменение паттернов команды.



Если ваша команда буксует,
а вы тянете всё на себе —
бронируйте диагностику.

stratoplan-school.com/trusted-advisor

Кейс №2: Бизнес-партнер стягивает решения на себя.

1. Потребности за эмоциями: признание и безопасность
2. Корпоративный контекст: партнер работает с другими людьми. С которыми у него есть история отношений
3. Позиции партнеров в этом кейсе: чего хотим для бизнеса и для себя
4. По итогу: визит в США, налаживание отношений с местной командой
5. Выстраивание орг.структуры, которая бы решала задачи бизнеса

Симптом
Слепая зона
Вмешательство Советника

Архитектура объективности: Почему это работает?



Физический лимит. Это бутик, а не конвейер. Не более 3-5 клиентов на советника одновременно

Кейс №3: Фаундер на грани: «Скажите, что я все делаю правильно».

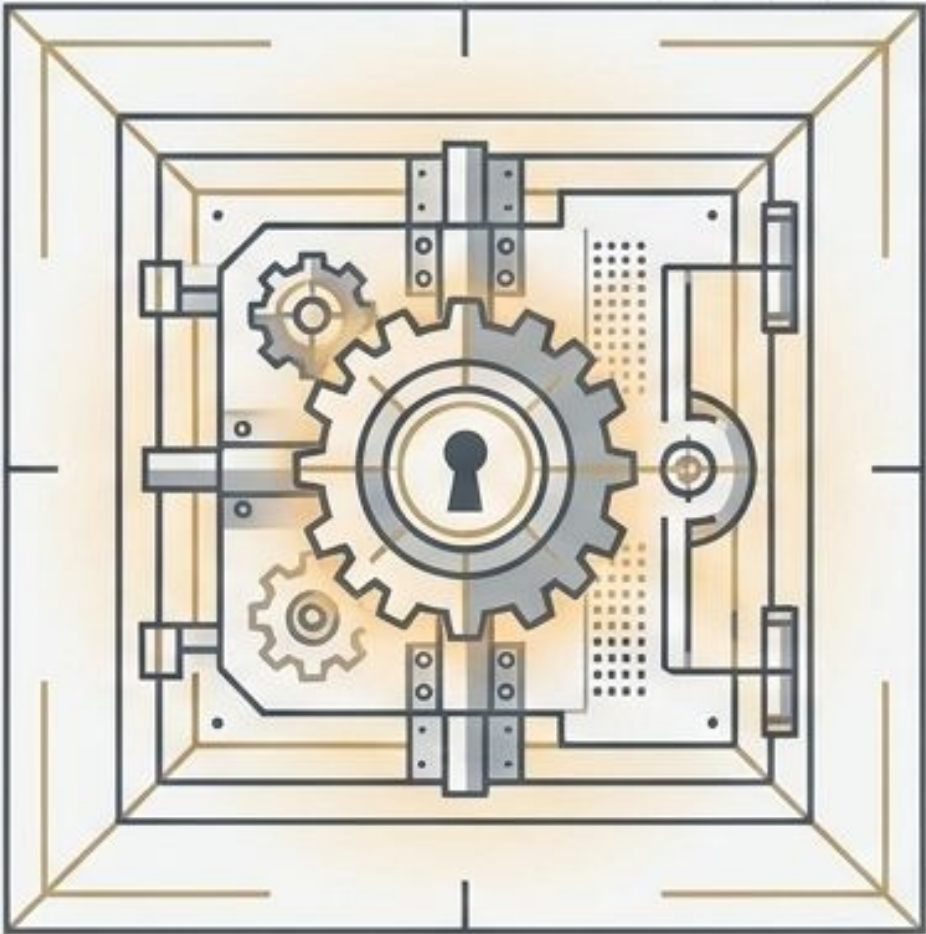
1. Процесс – неопределенность вызывает тревогу, борьба с тревогой переработками
2. Просчитывание сценариев развития событий:
 - Самый катастрофический сценарий?
 - А если получится?
3. ОС из роли основателя
 - Прояснение, чего ждет главный инвестор
4. Карта прояснений и триггеров: когда ты поймешь, что...

Слепая зона

Вмешательство Советника

Отстройка и Безопасность: Почему не коучинг?

	МВА / Консалтинг	Коучинг	Trusted Advisor
Фокус	Процессы и оргструктура	Состояния и эмоции	Бизнес- реальность (P&L, риски)
Позиция	Пишет отчет извне	Спрашивает «Что вы чувствуете?»	Жестко калибрует как равный партнер



Абсолютная конфиденциальность.
Жесткий NDA. Работа без скрытых записей.
Приватность стратегических данных.

Кто ваш Trusted Advisor?

Александр Орлов

- Сооснователь «Стратоплан». 19 лет в бизнесе.
- Инженерная база: ex-Sun Microsystems, Intel.
- Психологическое образование. 1000+ кейсов.

Вячеслав Панкратов

- CEO «Стратоплан». 16 лет в бизнесе.
- Инженерная база: ex-CTO Yandex, экспертиза в R&D.
- Стратегическая база: Yale, Oxford, Wharton.

Нам доверяют:



ORACLE

<epam>



KA\PER\KY



DataArt

KA\PER\KY

playtech
SECRET OF GODS



Форматы и стоимость работы

**Разовая
сессия (3 часа)**

1470 €

Глубокое погружение
в один вопрос. Конкретная
развилка (увольнять топа,
менять рынок).

**5 встреч
(по 60 мин)**

2450 €

Разбор связанных ситуаций,
проверка вариантов,
отделение ограничений
от давления.

**10 встреч
(по 60 мин)**

4410 €

Длительное сопровождение:
рост, перестройка команды,
смена роли, выход
из операционки.

Цена одной ошибки на вашем уровне стоит в десятки раз больше.
Это инвестиция в безопасность активов и ваши нервы.

**Ваше следующее решение
может стоить миллионы.
Давайте примем его
осознанно.**

- Запись на встречу-диагностику с А. Орловым или В. Панкратовым.
- Все анкеты мы читаем лично.
- Мы можем отказать, если запрос лежит вне нашей компетенции.

*Скопируйте ссылку прямо сейчас
и отправьте вашему CEO (или себе)
с комментарием: «Нам нужно это
обсудить».*



**stratoplan-school.com/
trusted-advisor**