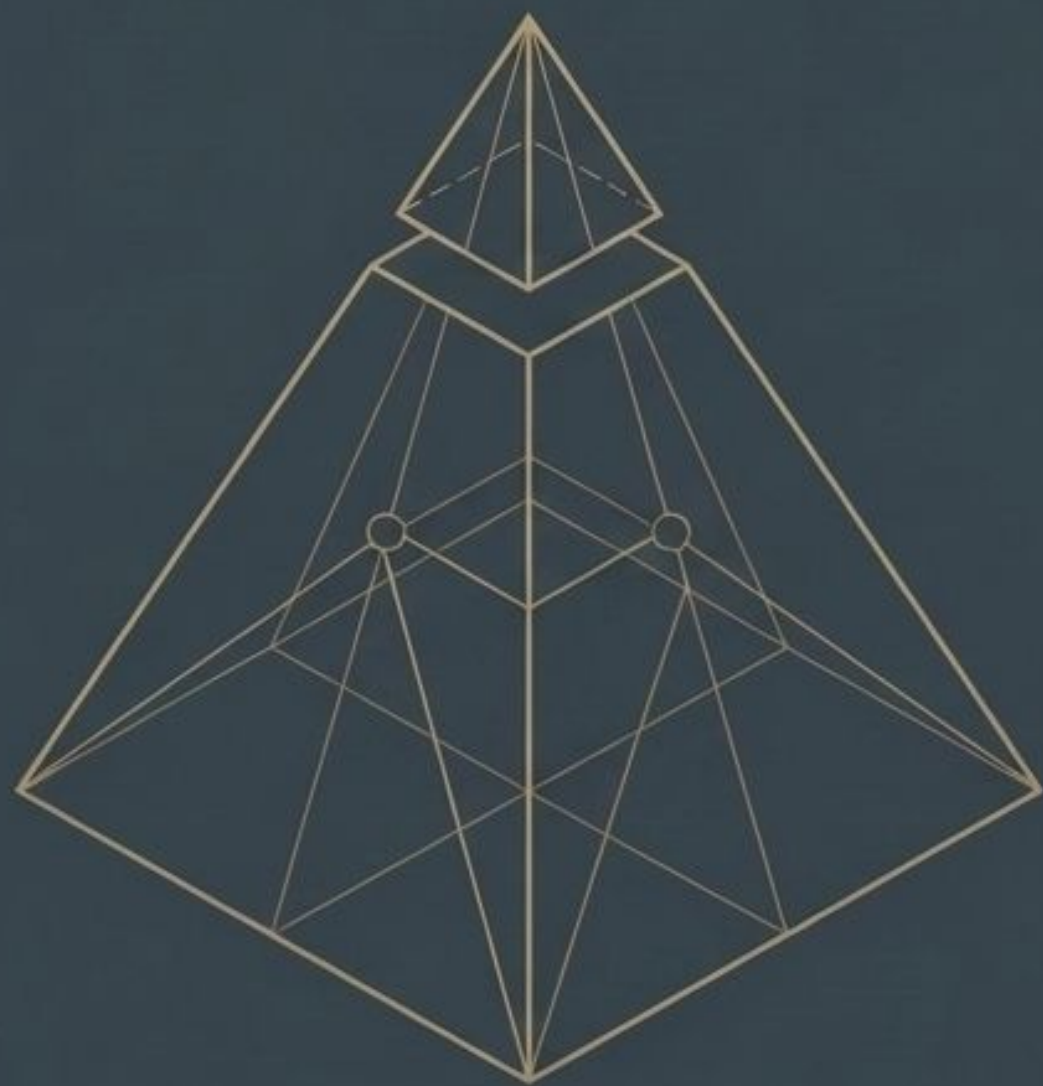




Executive-сопровождение: кейс-разбор и презентация услуги от основателей Стратоплана

Контекст: Никакой теории лидерства. Только реальные кейсы.

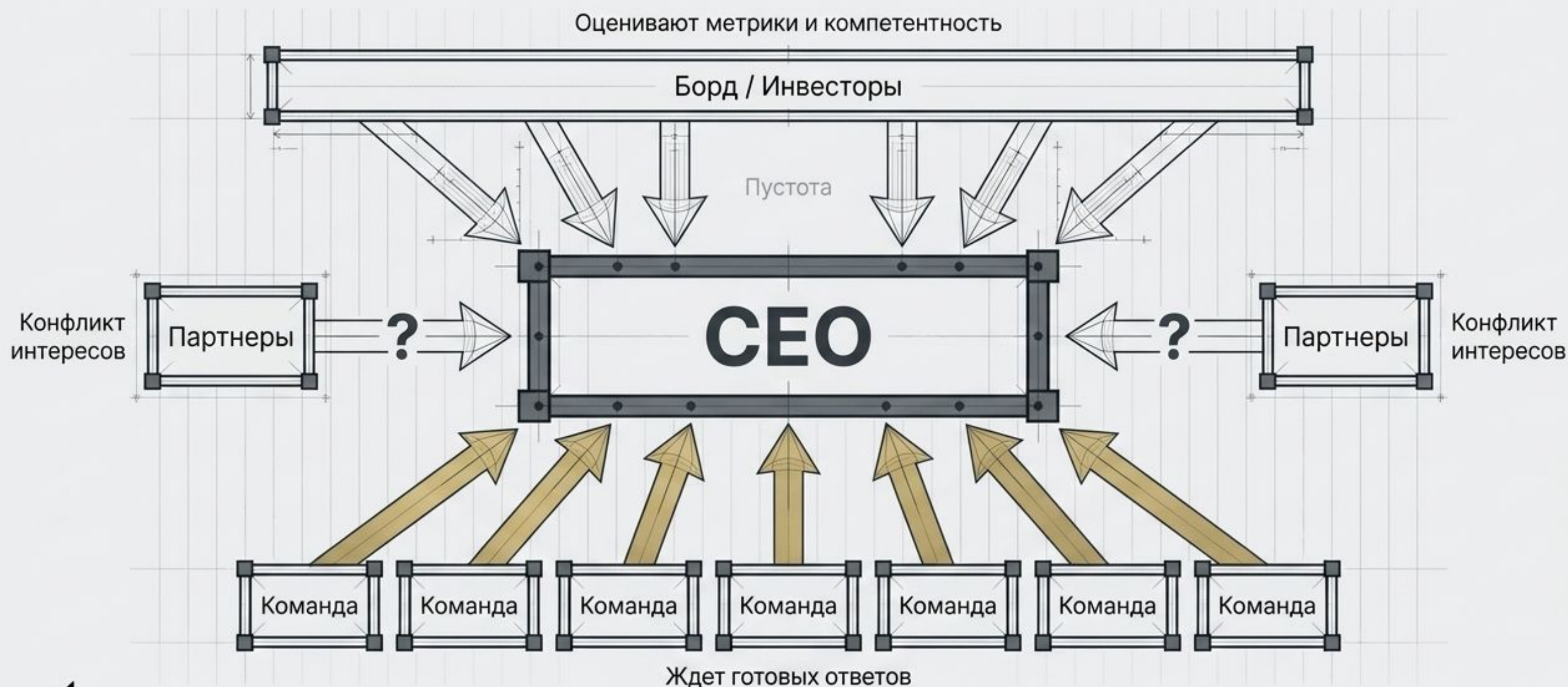
Спикеры: Александр Орлов и Вячеслав Панкратов

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

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

Фокус для HRD: Оцените уровень спикеров и калибр разговора — это те люди, к которым вашему CEO будет не стыдно прислушаться.

Почему решения на C-level не с кем обсудить?



Инсайт: Ключевые решения, сделки и люди завязаны на вас, но обсудить их внутри системы невозможно без последствий.

Почему MBA и коучинг ломаются на уровне C-level

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

Вывод: Реальность C-level требует жесткой проверки логики о равного, а не поиска вдохновения или правильной оргструктуры.

Кто по ту сторону стола

Александр Орлов

Сооснователь «Стратоплан»

Инженерная база:
ex-SunMicrosystems, Intel.

Психологическое образование.
1000+ управленческих кейсов.

16+ лет
предпринимательского
опыта.

173+ компаний по всему
миру (Amazon, Apple,
Oracle).

Мы не управляем
бизнесом вместо вас.
Мы проверяем логику.

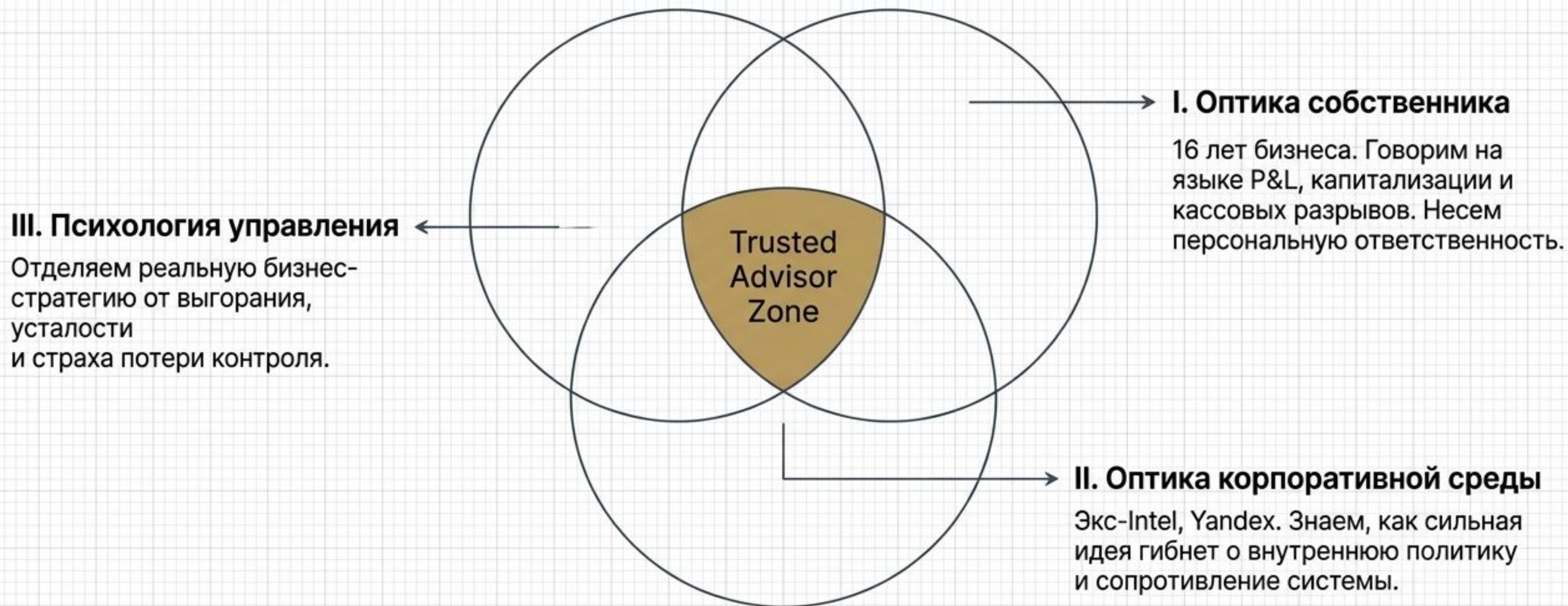
Вячеслав Панкратов

Стратегический советник, CEO

Инженерная база:
ex-CTO Yandex (R&D).

Стратегическая база:
Yale, Oxford, Wharton.

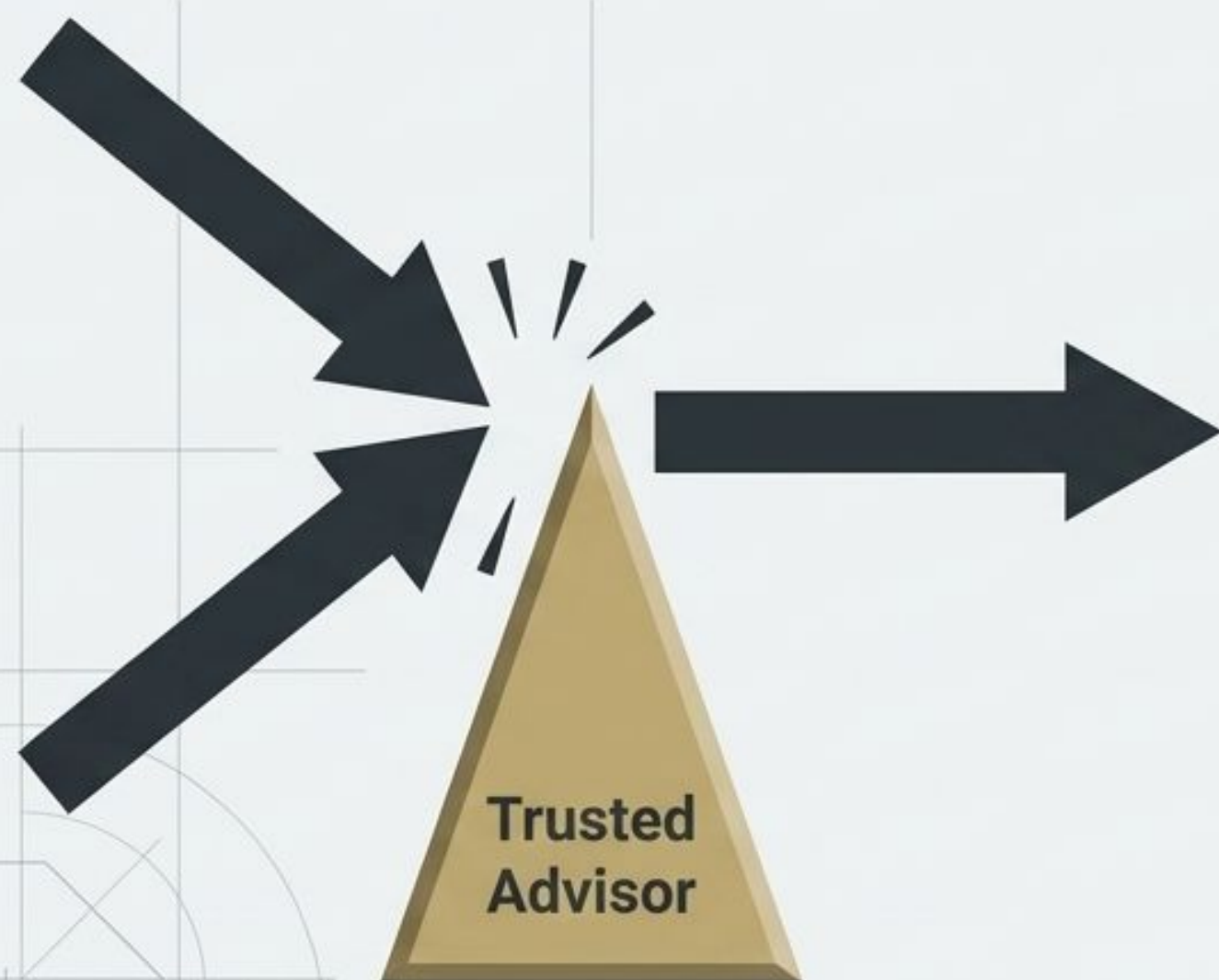
Архитектура объективности: 3 оптики Advisor'a



Вывод: Пересечение трех оптик исключает риск «эффектных», но плоских решений.

Кейс 1: Ловушка партнерства (Спикер: В. Панкратов)

Дано: Бизнес-партнер не готов увеличивать ЗП CEO на зарплате.



1. Нулевая аффилированность

Советнику не нужна ваша доля. Позиция ледокола.

2. Перевод в рацию

Декомпозиция конфликта на P&L и личные стратегии фаундеров (капитализация vs зарплата).

3. Исход

Проектирование цивилизованного развода (выкупа) без разрушения операционки.

Инсайт: Внутренний HRD бессилён решить конфликт фаундеров. Нужен внешний ледокол.

Кейс 2: Синдром «Всё надоело, но без меня встанет» (Спикер: А. Орлов)

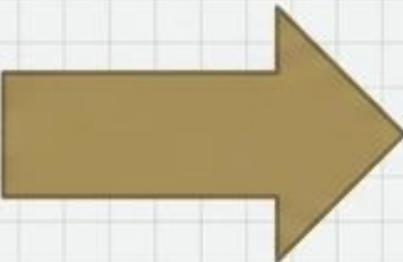
Контекст: Как сейчас — не могу, куда дальше — не понимаю. В бизнесе всё умею, но надоело.

Результат: Разрыв токсичной связи "основатель-операционка" без просадки по выручке. Советник возвращает ясность.

Кейс 3: Страх чужих денег (Спикер: В. Панкратов)

Симптом (Поверхность)

«Я не умею строить команды.
Как я могу дальше растить
бизнес и брать новые деньги
от инвестора?»



Слепая зона (Диагностика Советника)
Действие Советника

Кейс 4: Калибровка масштаба (Спикер: А. Орлов)

СТО

Язык «процессов»
и технической
операционки.

Анамнез:

Потерял уверенность,
обесценивает свой
предыдущий опыт
из-за неудач на
собеседованиях.
Слишком пытается
понравиться CEO,
угадывая, как
подстроиться.

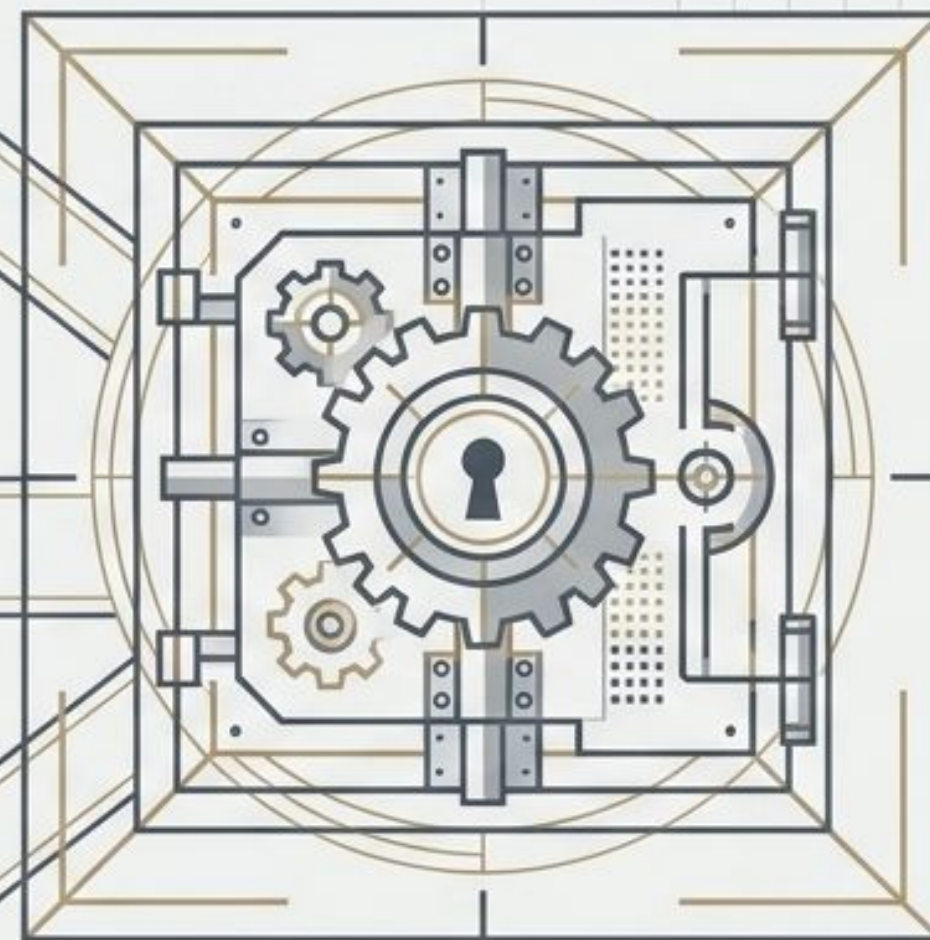
Инсайт: Вам не хватает не компетенций, а доступа к правильному языку взаимодействия на самом верху.

Как устроен защищенный контур работы?

Абсолютная конфиденциальность

Кастомность архитектуры

Физический лимит (Бутик, не конвейер)



Без корпоративной дипломатии, внутренней политики и конфликта интересов.

Архитектура сопровождения (Форматы)

Стратегическая сессия (3 часа)

Фокус: Глубокое погружение в одну конкретную развилку.

Пример: Менять стратегию?
Увольнять ключевого топа?

Инвестиция: 1470 €

5 Встреч (Системный разбор)

Фокус: Ситуация не решается одним разговором.

Пример: Проверка вариантов, отделение реальных ограничений от давления, сборка следующих шагов.

Инвестиция: 2450 €

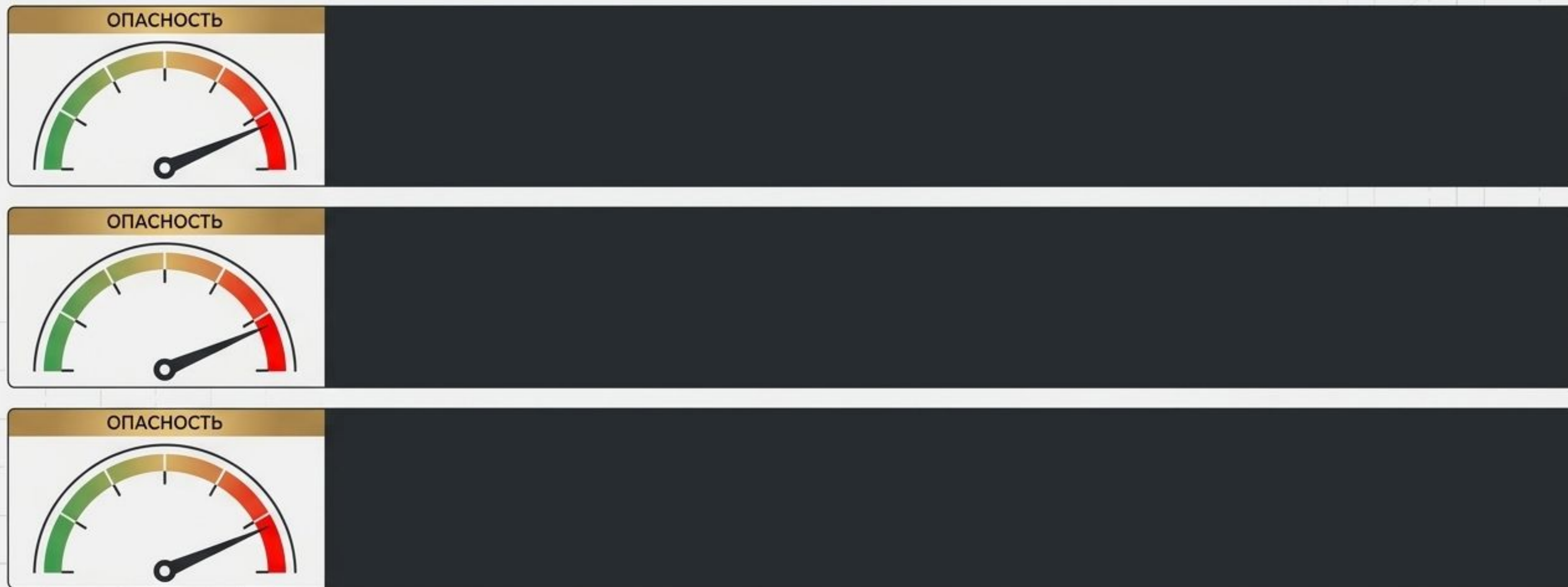
10 Встреч (Длительный контур)

Фокус: Серия стратегических развилок (рост, кризис, выход из операционки).

Пример: Сопровождение лидера в период трансформации.

Инвестиция: 4410 €

Панель приборов: Как вовремя заметить этот сценарий?

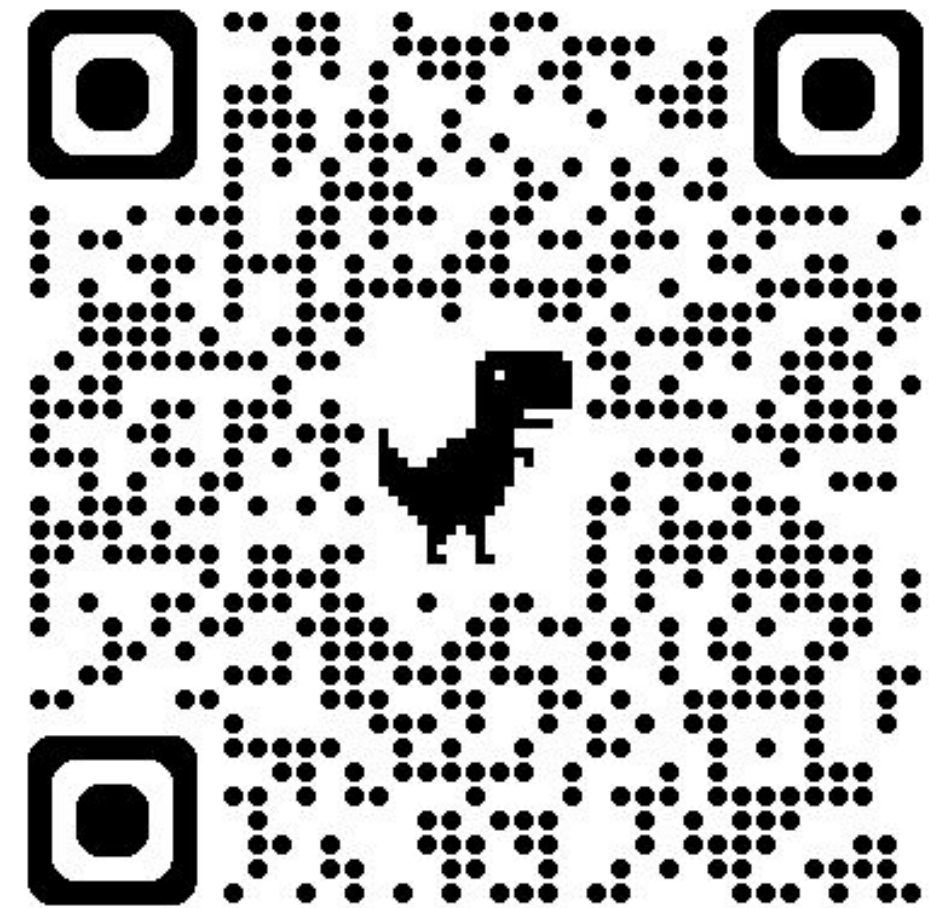


Фокус для HRD: Если вы видите эти маркеры на приборной панели компании — пора инициировать внешний контур для CEO.

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

- Запись на встречу-диагностику с Александром Орловым или Вячеславом Панкратовым.
- Все анкеты читаем лично. Мы можем отказать, если запрос не в нашей компетенции.
- Школа менеджеров «Стратоплан».

Скопируйте ссылку прямо сейчас и отправьте вашему CEO с комментарием: «Нам нужно это обсудить».



stratoplan-school.com/trusted-advisor