

Полная программа

Senior Product Manager

Курс предназначен для действующих менеджеров с опытом 1-3 года работы, junior+ и middle уровня

Длительность курса: 160 часов

Модуль 1. Стратегия

Тема 1

Вводное занятие. Разница между Product и Senior Product

Цель занятия
объяснить разницу между senior и middle уровнями; требования к senior product manager; как понять, где нужно вырасти.

Краткое содержание
требования к senior product manager; как понять, где нужно вырасти.

Домашние задания

Сформировать свой профиль продукта

Цель
Описать свой опыт и продукт над которым работаете для того чтобы в последующих занятиях применять к нему полученные знания.

Тема 2

Работа со стратегией, вижн

Цель занятия
отличать вижн от стратегии; определять ключевые позиции стратегии; презентовать стратегию стейкхолдерам на уровне C-левл.

Краткое содержание
продуктовая стратегия; отчетность на уровне команд и отличие от презентаций для C-левл.

Домашние задания

Составление product vision, стратегии и roadmap продукта

Цель
Получить практические навыки создания product vision, стратегии, roadmap.

Тема 3

Различные бизнес-модели и их особенности

Цель занятия
понимать разницу и особенности бизнес-моделей в B2B, B2C, B2B2C продуктах

Краткое содержание
кто является клиентом; особенности привлечения, удержания клиентской базы; влияние бизнес модели на стратегию.

Домашние задания

Проработка бизнес-модели

Цель:
В этом домашнем задании вы научитесь прорабатывать бизнес-модель.

Тема 4

Go-to-Market стратегия

Цель занятия
разрабатывать Go-to-Market стратегию продукта и понимать её значение.

Краткое содержание
подходы к составлению GTM стратегии; позиционирование; отличия успешной стратегии; основные ошибки.

Домашние задания

Определение Go-to-Market стратегии

Цель
В этом домашнем занятии вы научитесь составлять Go-to-Market стратегии.

Тема 5

Работа с P&L

Цель занятия
составлять P&L продукта

Краткое содержание
расчет экономики компании; бюджетирование; основные виды отчетов

Домашние задания

Составление P&L

Цель
В этом домашнем задании вы научитесь составлять P&L.

Тема 6

Коммуникации с топ-менеджерами

Цель занятия
понимать особенность топ-менеджеров и основные особенности взаимодействия с ними

Краткое содержание
как на разработку продукта смотрят топ-менеджеры; правильные паттерны поведения при коммуникациях; навыки презентации своих идей

Домашние задания

Тренировка презентации продукта генеральному директору

Выпишите топ-менеджеров своей текущей, прошлой или желаемой компании и определите их стиль управления

Тема 7

Организация процессов в роли продакт лида/сро

Цель занятия
знание основных процессов в продуктовом подходе на уровне Head of Product, CPO

Краткое содержание
определение и необходимость бизнес процессов на уровне CPO; кросс-командные взаимодействия; составление roadmap на несколько команд; зависимости продуктовых процессов от других процессов компании.

Домашние задания

Составление roadmap

Тема 8

Найм команды продактов

Цель занятия
знать основные блоки компетенций для найма команды продактов

Краткое содержание
карта компетенций продакта; организация процесса найма; проведение интервью продактов

Домашние задания

ДЗ к уроку 8

Цель
Заполнить матрицу компетенций.

Тема 9

Целеполагание - годовые планы и ОКР, декомпозиция целей

Цель занятия
понимать как связывать годовые планы компании с планами и целями продуктовых команд; организовывать работу по составлению планов и целей

Краткое содержание
кому и зачем нужны годовые планы; практика формирования целей; как декомпонировать крупные цели на части; каскадирование целей в команды; особенности подхода ОКР

Домашние задания

Определение целей продукта и их отслеживание

Цель
Сформулировать цели продукта.

Модуль 2. Работа с гипотезами

Тема 1

Методы приоритизации

Цель занятия
знать как понять ценность гипотезы, как выбрать наиболее ценные

Краткое содержание
разные гипотезы на разных этапах дисквери; способы оценки ценности; методы приоритизации гипотез

Домашние задания

Проработка дисквери бэклога

Цель
Приоритизировать бэклог продукта.

Тема 2

MVP и другие типы прототипов, HADI циклы

Цель занятия
понимать необходимость разных прототипов и где лучше их применять

Краткое содержание
понимать необходимость разных прототипов; и где лучше их применять.

Домашние задания

Прототипирование

Цель
Определить типы прототипов.

Тема 3

Аналитика: анализ конкурентов, анализ рынка

Цель занятия
применять различные подходы к анализу конкурентов

Краткое содержание
подходы к оценке размера сегментов рынка; анализ конкурентов.

Домашние задания

Оценка емкости рынка

Цель
Отработать навык расчет TAM-SAM-SOM на примере своего продукта.

Тема 4

Аналитика: метрики, RFM-анализ, AB-тестирование

Цель занятия
строить дерево метрик; проводить AB-тесты

Краткое содержание
декомпозиция общих метрик на командные; RFM анализ; подготовка и проведение AB-тестов.

Домашние задания

RFM-анализ

Тема 5

Расчет экономики продукта, Юнит экономика, подход Growth Hacking

Цель занятия
расчитать и прогнозировать экономику продукта

Краткое содержание
юнит экономика; анализ воронки клиентов; практики Growth Hacking

Домашние задания

Построение юнит экономики

Цель
Посчитать юнит экономику своего продукта.

Модуль 3. Hard Skills

Тема 1

Дизайн мышление

Цель занятия
построить продукт который будут любить клиенты

Краткое содержание
этапы подхода; сферы применения дизайн мышления

Домашние задания

Домашнее задание к уроку 15

Цель
Работа с пользователями.

Тема 2

Проектирование продукта

Цель занятия
применять основные методики на ранних этапах разработки нового продукта

Краткое содержание
как быстро получить знание об индустрии проектируемого продукта; применение user story mapping на больших продуктах; разработка Go-to-Market стратегии

Домашние задания

User story mapping

Цель
Провести конкурентный анализ.

Тема 3

Управление продуктом

Цель занятия
управлять развитием продукта на senior уровне

Краткое содержание
Impact Mapping; Discovery sprints - подход для структурирования Discovery; Популярные методы решения задач; Управление и оценка рисков.

Домашние задания

Анализ ожидаемого результата решений

Цель
Составить Impact map, определить стадию развития продукта и проработать риски

Тема 4

Деливери

Цель занятия
применять практики для ускорения запуска продуктов и фич

Краткое содержание
методики приоритизации бэклога; комбинация продуктовых и технических стримов в одной команде; оптимизация Time-to-Market

Домашние задания

Оптимизация Time To Market

Цель
Оптимизировать Time To Market

Тема 5

Жизненный цикл продукта / управление изменениями

Цель занятия
определять этап жизненного цикла продукта и фокусы для этого этапа

Краткое содержание
разбор этапов жизненного цикла продуктов; критерии перехода между этапами; как меняются риски и фокус разработки продукта

Домашние задания

Анализ текущего состояния продукта

Цель
Проанализировать продукт.

Модуль 4. Soft Skills

Тема 1

Лидерство в команде

Цель занятия
понимать значение лидерства; применять подходы в командах

Краткое содержание
формальное, неформальное и другие типы лидерства в командах; что нужно чтобы стать лидером; нужно ли продукту быть лидером

Домашние задания

ДЗ к уроку 20

Цель
Описать стиль лидерства.

Тема 2

Стейкхолдер менеджмент

Цель занятия
определять стейкхолдеров своего продукта; выстраивать коммуникацию с ними

Краткое содержание
чем отличаются разные типы стейкхолдеров; практики коммуникаций.

Домашние задания

Составление карты ключевых стейкхолдеров

Цель
Составить матрицу стейкхолдеров по своему продукту

Тема 3

Коучинг продактов

Цель занятия
применять подходы к управлению командой продактов

Краткое содержание
важность 121 встречи; выявление зон роста; чем коучинг отличается от управления

Домашние задания

Составление схемы проведения One-to-one встречи

Цель
Составить план встречи.

Тема 4

Навыки проведения собеседований на позицию продакт менеджера

Цель занятия
проводить собеседования; оценивать навыки продукта

Краткое содержание
карта компетенций продакта; скрининг; этапы проверки компетенций

Домашние задания

Подготовка к найму продактов

Цель
Работать с наймом сотрудников.

Тема 5

Евангелизм продуктового подхода

Цель занятия
понимать преимущества продуктового подхода и делиться этим в компании

Краткое содержание
продуктовый майднет; что такое евангелизм; зачем заниматься евангелизмом продуктового подхода (разбор кейсов).

Тема 6

Q&A занятие по ДЗ

Цель занятия
получить ответы на вопросы по курсу и ДЗ.

Краткое содержание
ответы на вопросы студентов.

Модуль 5. Проектный модуль

Тема 1

Карьерный трек продакта

Цель занятия
построить таймлайн карьерного трека; пожать плечом и влиять на выбор стартапами и корпорациями.

Краткое содержание
карьерный трек; работа в корпорации; работа в стартапе.

Тема 2

Прохождение собеседований на роль сениор/лида продакта

Цель занятия
знать, на какие основные моменты нужно делать акценты на собеседовании в самопрезентации; какие кейсы могут давать на интервью и на дом, подходы к их решению.

Краткое содержание
собеседование; самопрезентация.

Тема 3

Выбор темы и организация проектной работы

Цель занятия
получить ответы на вопросы по проекту, ДЗ и по курсу.

Краткое содержание
вопросы по улучшению и оптимизации работы над проектом; затруднения при выполнении ДЗ; вопросы по программе.

Домашние задания

Проектная работа

Цель
Защитить продукт/часть продукта перед CEO.

Тема 4

Консультация по проектам и домашним заданиям

Цель занятия
получить ответы на вопросы по проекту, ДЗ и по курсу.

Краткое содержание
вопросы по улучшению и оптимизации работы над проектом; затруднения при выполнении ДЗ; вопросы по программе.

Тема 5

Защита проектных работ. Подведение итогов курса

Цель занятия
защитить проект и получить рекомендации экспертов.

Краткое содержание
презентация проектов перед комиссией; вопросы и комментарии по проектам.