Полная программа

Старший менеджер продукта/ Senior Product Manager

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

Длительность курса: 106 часов

Модуль 1. Стратегия

Тема 1

Вводное занятие. Разница между middle product и senior product // ДЗ

Цель занятия

объяснить разницу между senior и middle уровнями;
сформировать представление о процессе обучения.

Краткое содержание

требования к senior product manager;
варианты роста.

Домашние задания

Домашнее задание №1 "Формирование профиля продакта"

Цель

Селф-скрининг: построить профиль своих продуктовых компетенций.

Тема 2

Анализ конкурентов, анализ рынка, УТП, SWOT, Pestel анализ и другие инструменты // ДЗ

Цель занятия

применять различные подходы к анализу конкурентов.

Краткое содержание

подходы к оценке размера сегментов рынка;
анализ конкурентов.

Домашние задания

Домашнее задание №2 "Анализ рынка"

Цель

Проанализировать коньюктуру рынка изученными на занятии способами.

Тема 3

Бизнес-модели (b2b, b2c, b2g), их особенности, Business Model Canvas // ДЗ

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

Домашнее задание №3 "Бизнес-модель"

Цель

Заполнить Business Model Canvas.

Тема 4

Go-to-Market стратегия, Value Proposition // ДЗ

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

Домашнее задание №4 "Go-to-Market стратегии"

Цель

Составлять Go-to-Market стратегии.

Тема 5

Методы приоритезации - CustDev, RICE, MosCow, Kano

Цель занятия

понимать ценность гипотез и выбрать наиболее ценные.

Краткое содержание

разные гипотезы на разных этапах дискавери;
способы оценки ценности;
методы приоритезации гипотез

Тема 6

Формирование гипотез

Цель занятия

формировать и проверять гипотезы
сформировать представление о систематическом подходе к генерации и оценке гипотез.

Краткое содержание

процесс генерации гипотез;
инструменты и методы оценки гипотез.

Тема 7

High/low fidelity прототипы, MVP и MLP // ДЗ

Цель занятия

понимать необходимость разных прототипов и где лучше их применять.

Краткое содержание

прототипирование, виды прототипов;
feasibility prototype, low-fidelity prototype, high-fidelity prototype;
MVP, MLP;
UX-метрики HEART, HADI-циклы;
продуктовые гипотезы;
чеклист MVP.

Домашние задания

Домашнее задание №5 "MVP"

Цель

Определить типы прототипов.

Тема 8

Q&A сессия

Цель занятия

получить ответы на вопросы по курсу и ДЗ.

Краткое содержание

обзор пройденных тем:
разбор вопросов.

Тема 9

HADI циклы

Цель занятия

применять подход HADI для измерения и оптимизации скорости работы с гипотезами.

Краткое содержание

основные этапы цикла;
ключевые критерии движения по этапам.

Тема 10

Аналитика: метрики, RFM-анализ

Цель занятия

строить дерево метрик.

Краткое содержание

декомпозиция общих метрик на командные;
RFM анализ.

Тема 11

A/B-тестирование // ДЗ

Цель занятия

проводить АБ-тесты.

Краткое содержание

подготовка и проведение АБ-тестов.

Домашние задания

Домашнее задание №6 "A/B-тестирование"

Цель

Проводить A/B-тесты.

Тема 12

Growth Hacking

Цель занятия

применять подход Growth Hacking при работе с продуктом.

Краткое содержание

анализ воронки;
поиск наиболее перспективных точек роста.

Тема 13

Дизайн-мышление

Цель занятия

строить продукт, который будут любить клиенты.

Краткое содержание

этапы подхода;
сферы применения дизайн мышления.

Тема 14

Юнит-экономика, модели монетизации: freemium, подписка и другие // ДЗ

Цель занятия

рассчитывать и прогнозировать экономику продукта

Краткое содержание

юнит экономика;
анализ воронки клиентов.

Домашние задания

Домашнее задание №7 "unit-экономика"

Цель

Посчитать unit-экономику своего продукта.

Тема 15

Работа с P&L // ДЗ

Цель занятия

составлять P&L продукта.

Краткое содержание

расчет экономики компании;
бюджетирование;
основные виды отчетов.

Домашние задания

Домашнее задание №8 "P&L"

Цель

Составлять P&L.

Модуль 2. Hard Skills

Тема 1

Проектирование продукта - CJM, User Story Mapping, формирование Roadmap

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.

Тема 2

Impact mapping, discovery спринты и риски в продукте

Цель занятия

изучить процесс impact mapping;
проводить discovery спринты и управлять рисками в продукте.

Краткое содержание

что такое impact mapping;
проведение discovery спринтов: этапы, методики и примеры применения для выявления и валидации идей;
анализ и управление рисками в продукте.

Тема 3

Delivery и Time-to-market // ДЗ

Цель занятия

применять практики для ускорения запуска продуктов и фич.

Краткое содержание

методики приоритезации бэклога;
комбинация продуктовых и технических стримов в одной команде;
оптимизация Time-to-Market.

Домашние задания

Домашнее задание №9 "Delivery и Time-to-market"

Цель

Оптимизировать Time-to-market.

Тема 4

Работа с AI

Цель занятия

познакомиться с основными принципами работы с искусственным интеллектом;
освоить базовые техники и инструменты, необходимые для успешного применения AI в работе.

Краткое содержание

возможности AI для улучшения продуктов;
управление рисками при использовании AI в продуктах.

Тема 5

Работа со стратегией, вижн

Цель занятия

отличать вижн от стратегии;
определять ключевые позиции стратегии;
презентовать стратегию стейкхолдерам на уровне С-левел.

Краткое содержание

продуктовая стратегия;
отчетность на уровне команд и отличие от презентаций для С-левел.

Модуль 3. Soft Skills

Тема 1

Коммуникации с топ-менеджерами

Цель занятия

понимать основные особенности взаимодействия с топ-менеджерами.

Краткое содержание

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

Тема 2

Организация процессов в роли продакт лида/cpo

Цель занятия

знать основные процессы в продуктовом подходе на уровне Head of Product, CPO.

Краткое содержание

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

Тема 3

Найм и коучинг команды продактов

Цель занятия

знать основные блоки компетенций для найма команды продактов.

Краткое содержание

карта компетенций продукта;
организация процесса найма;
проведение интервью продактов.

Модуль 4. Проектный модуль

Тема 1

Карьерный трек продакта

Цель занятия

построить таймлайн карьерного трека;
понять плюсы и минусы выбора между стартапами и корпорациями.

Краткое содержание

карьерный трек;
работа в корпорации;
работа в стартапе.

Тема 2

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

Защищать продукт/часть продукта перед CEO.

Тема 3

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 4

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.