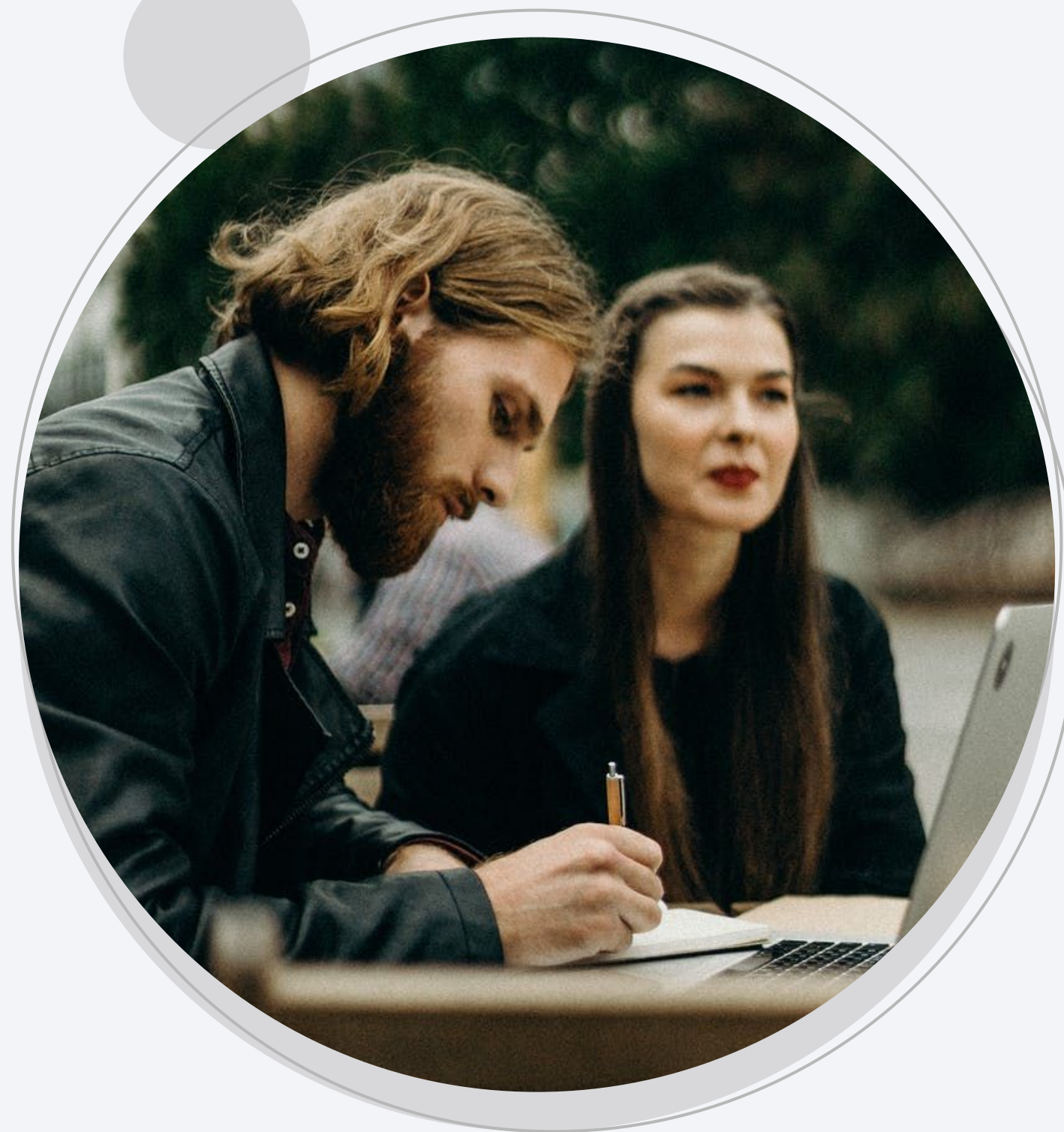


Профессия

Product manager



**Создавайте
продукты, которые
нравятся клиентам и
уважают конкуренты**



7

месяцев интенсивной работы по 2–3 занятия в неделю, соотношение практики к теории 1:3.

7

учебных модулей базовой программы с экспертами ведущих цифровых компаний, формирующих востребованные в профессии навыки.

310

академических часов — общая длительность курса.
15+ часов еженедельных практических занятий и теории.



Траектория обучения

01

базовый модуль

Введение в lean startup и customer development.

02

базовый модуль

Управление продуктом на основе финансовых показателей.

03

базовый модуль

Продуктовая аналитика.

04

базовый модуль

Пользовательские интерфейсы и продуктовый дизайн.

05

базовый модуль

Гибкие методологии управления проектами.

06

базовый модуль

Soft skills для продакт-менеджера.

07

базовый модуль

Стратегия управления продуктом.

08

базовый модуль

Подготовка к диплому и старту в карьере

Специализация

курс

«Как привлечь инвестиции в стартап»

или

курс

«Product manager мобильных приложений»



01

модуль

Введение в lean startup
и customer development

Преподаватели:
Андрей Григорьев

20 часов теории
15 часов практики

домашнее задание

1 Что такое продукт. Этапы развития продукта, методы поиска и валидации идей

очная лекция с видеотрансляцией

- определение стадии развития продукта;
- формулирование идеи продукта и гипотезы о продукте;
- выбор способов валидации идей;
- проведение базовых проблемных интервью.

3 Цикл проверки гипотез HARDI

очная лекция с видеотрансляцией

- запуск в продуктовой команде цикла проверки гипотез;
- формулировка ключевой метрики, которую надо улучшить;
- формулировка, оценивание и приоритизация гипотез;
- как правильно собирать данные и делать выводы из проверенных гипотез.

5 От MVP к продукту: понимать, когда пора переходить к продукту

очная лекция с видеотрансляцией

- бизнес-модель Остервальдера;
- бизнес-модель lean canvas;
- сегментирование пользователей;
- упаковка продукта для разных аудиторий.

2 Customer development

очная лекция с видеотрансляцией

- как выбрать правильный инструмент интервью: проблемные интервью, интервью о ценности, решенческие или глубинные интервью;
- составление гипотез и вопросов для интервью.

4 Создание MVP

очная лекция с видеотрансляцией

- какие гипотезы стоит выбирать для проверки;
- создание MVP продукта в минимальные сроки и с минимальным бюджетом;
- валидация MVP и внесение изменений.



02

модуль

Управление продуктом
на основе финансовых
показателей

Преподаватели:

Андрей Пчелинцев

Алёна Шагина

Константин Белов

Марина Кирилина

24 часа теории

15 часов практики

домашнее задание

1 Сделка, воронка и юнит

очная лекция с видеотрансляцией

- как составлять воронку для произвольного канала;
- типы бизнес-моделей;
- определение, что является юнитом в продукте;
- базовые метрики продукта.

3 P&L и критерии учёта статей расходов и доходов

очная лекция с видеотрансляцией

- отнесение статьи расходов или доходов в правильный раздел финансовой модели;
- расчёт P&L проекта.

5 Продуктовый анализ сайта

очная лекция с видеотрансляцией

- сбор необходимых данных и проведение полноценного анализа конкурентов;
- определение, кто ваша ЦА и как с ней работать.

7 Различия в управлении b2b и b2c

видеолекция

- термины и определения b2b и b2c;
- различия в управлении и настройках продаж продукта для b2b и b2c;
- требования к построению процесса продаж в разных секторах b2b и b2c.

2 Юнит-экономика

очная лекция с видеотрансляцией

- расчёт юнит-экономики продукта в произвольном канале на произвольный период.

4 Практикум по моделированию

очная лекция с видеотрансляцией

- практический навык управления продуктом с помощью экономической модели;
- навык принятия продуктовых решений на основании показателей юнит-экономики.

6 Анализ рынка и конкурентов

видеолекция

- оценка рынка и ниши для понимания, в какую сторону двигаться;
- основные ошибки, которые совершают новички.

8 Диджитализация офлайн-бизнеса

видеолекция

- ключ к трансформации;
- как выжить на рынке и стать лидером, какие инструменты для этого использовать;
- построение новой бизнес-модели.



03

модуль

Продуктовая аналитика

Преподаватели:

Артём Чистяков

Санжар Есенгараев

20 часов теории

15 часов практики

домашнее задание

1 Аналитика продукта и ключевые продуктовые метрики

очная лекция с видеотрансляцией

- зачем нужна аналитика и как к ней подойти;
- типы и направления метрик;
- основные продуктовые метрики;
- как работать с пирамидами метрик и зачем они нужны.

3 Инструменты веб-аналитики и принципы расчёта основных метрик

очная лекция с видеотрансляцией

- инструменты анализа проекта;
- основные метрики и каналы трафика;
- способы сбора и обработки данных.

5 A/B-тесты: дизайн, проведение, анализ результатов, принятие решений

вебинар

- когда нужны A/B-тесты;
- организация A/B-теста;
- сбор и анализ данных;
- интерпретация результатов.

2 Структура метрик продукта, KPI и визуализация данных

очная лекция с видеотрансляцией

- основные фреймворки и их использование;
- KPI продукта;
- построение дашборда с необходимыми данными.

4 Анализ аудитории конкурентов и специализированные отчёты систем аналитики

очная лекция с видеотрансляцией

- сбор и анализ данных по конкурентам с помощью различных сервисов;
- работа с инструментами Яндекс.Метрики.



04

модуль

Пользовательские
интерфейсы
и продуктовый дизайн

Преподаватели:

Павел Шерер

Леонид Никулин

20 часов теории
15 часов практики

домашнее задание

1 Роль дизайна в жизненном цикле продукта

очная лекция с видеотрансляцией

- что такое дизайн и чем он отличается (и отличается ли) от проектирования;
- роль дизайнера в команде, взаимодействие с дизайнером;
- проектная документация;
- программный инструментарий дизайна и документирования.

3 Эффективность продуктовой работы

очная лекция с видеотрансляцией

- запуск цифрового проекта;
- ошибки и провалы, способы минимизации и определение критериев успеха;
- метрики, способы фиксации успехов и неудач.

5 CJM: визуализируем путь клиента

видеолекция

- что такое Customer Journey Map (CJM) и зачем нужен этот инструмент;
- как правильно составить и использовать CJM.

7 Прототипы: практика

видеолекция

- прототипирование в Figma;
- работа с инструментами;
- значение элементов в платформах.

2 Основные этапы работы над продуктом

очная лекция с видеотрансляцией

- основные этапы работы над проектом;
- составление концепции (границы проекта);
- проектирование;
- способы финального определения потребностей.

4 Домашнее задание и обратная связь по дизайну

очная лекция с видеотрансляцией

- разбор выполненных домашних заданий студентами очного потока;
- обработка и правильная подача обратной связи;
- презентация проектов и обратная связь.

6 Прототипы и их тестирование

видеолекция

- прототипы низкой, средней и высокой точности;
- инструменты прототипирования;
- методы тестирования прототипов.



05

модуль

Гибкие методологии
управления проектами

Преподаватели:

Андрей Павленко

Егор Ткачёв

Алексей Сидорюк

Ирина Андреева

Иван Никонов

27 часов теории

15 часов практики

домашнее задание

1 Управление списком работ в условиях постоянных изменений

очная лекция с видеотрансляцией

- переход от жёсткого плана к «видению», гибкой и изменчивой стратегии;
- краткое знакомство с OKR как системой постановки целей;
- проблемы и сложности гибких подходов;
- триада уровней — от целеполагания через команду к продукту.

3 Создание непрерывного потока работ и карты потока ценности

очная лекция с видеотрансляцией

- появление канбан-метода, ключевые особенности;
- отличие от бережливого производства;
- визуализация потока создания ценности.

5 Основы scrum

очная лекция с видеотрансляцией

- общее и различия agile и scrum;
- запуск работы команды по scrum;
- грубые ошибки в scrum-процессе.

2 Создание бэклога и управление списком работ в условиях непрерывных изменений

очная лекция с видеотрансляцией

- отличие бэклога продукта от бэклога спринта;
- как создать бэклог с нуля;
- использование CJM для создания бэклога;
- варианты приоритизации (риски/ценность, матрица Эйзенхауэра, cost of delay).

4 Формирование структуры команды под задачи заказчика

очная лекция с видеотрансляцией

- различия между командой и другими типами коллективов;
- базовые элементы командообразования и командной динамики;
- модели лидерства, определение своего типа, понимание сильных сторон и ограничений каждой из моделей.

6 Игра GetKanban

лекция-игра, симулятор

- организация бесперебойной работы команды с помощью канбан-доски;
- обеспечение своевременной постановки задач.



05

модуль

Гибкие методологии
управления проектами

Преподаватели:
Алексей Сидорюк
Ирина Андреева
Иван Никонов

27 часов теории
15 часов практики

домашнее задание

7 Особенности управления проектами в IT

видеолекция

- организационная структура IT-проекта;
- планирование и разработка расписания проекта;
- управление командой: как организовать процесс;
- методологии и инструменты, используемые в IT;
- оценка рисков и человеческих ресурсов.

9 Как подготовиться к презентации своего продукта или проекта

видеолекция

- принципы подготовки презентации: схемы, тайминг, уровень абстракции;
- выбор структуры презентации в зависимости от задачи и аудитории;
- как готовиться к публичным выступлениям.

8 Принципы делегирования

видеолекция

- что такое делегирование;
- основные этапы и правила делегирования;
- ошибки и ограничения в процессе делегирования;
- ситуационное лидерство.



06

модуль

Soft skills для продакт-менеджера

Преподаватели:

Инга Орлова

Ольга Ларкина

Светлана Гончар

Иван Никонов

5 часов теории

2 часа практики

1 Адаптивность к изменениям

видеолекция

- отношение персонала организации к изменениям;
- основные причины сопротивления изменениям;
- составляющие адаптивности;
- управление адаптивностью.

3 Проактивный подход к рабочим задачам

видеолекция

- что такое проактивность;
- сравнение проактивности и реактивности;
- инструменты и методики развития проактивности;
- проактивное управление.

5 Коллективное принятие решений + креативные методики

очная лекция с видеотрансляцией

- особенности коллективного принятия решений;
- принципы принятия решений;
- методики принятия групповых решений.

2 Как принимать решения

видеолекция

- классификация решений;
- факторы, влияющие на процесс принятия решений;
- принципы эффективного принятия решений.

4 Решение конфликтных ситуаций

очная лекция с видеотрансляцией

- что такое конфликт, и почему он возникает;
- типология конфликтов;
- технологии решения конфликтных ситуаций;
- модели поведения;
- медиация для разрешения конфликтов.

6 Вебинар

онлайн-вебинар

- отработка полученных знаний;
- ответы на вопросы и разбор часто встречающихся ситуаций.



07

модуль

Стратегия управления продуктом

Преподаватели:

Юлия Рыбакова

Иван Никонов

Дмитрий Зимин

Евгений Корытов

Шариф Кармо

19 часов теории

13 часов практики

1 Работа с бэклогом и техники приоритизации фичей

очная лекция с видеотрансляцией

- описание гипотезы, задачи и её метрики;
- использование roadmap;
- что такое бэклог;
- техники приоритизации;
- написание user stories.

3 Работа с циклами технологий

очная лекция с видеотрансляцией

- ранние и основные рынки;
- жизненный цикл принятия технологии;
- персоны: кто это, почему они так распределяются;
- концепция целостного продукта;
- модель Остервальдера;
- стратегия голубого океана и бизнес-модель.

5 Процессы в продуктовой команде и взаимодействие с разработкой и маркетингом

видеолекция

- виды процессов;
- как выстроить процессы в команде;
- эффективное взаимодействие.

2 Построение roadmap продукта и стратегическое планирование

очная лекция с видеотрансляцией

- определение стратегии для своего продукта;
- жизненный цикл продукта;
- конкурентный анализ по пяти силам Портера.

4 Growth hacking: кратный рост продукта

видеолекция

- что такое growth hacking;
- работа с различными гипотезами;
- сбор правильной команды;
- создание устойчивого процесса тестирования гипотез роста.

6 Как продать свою идею стейкхолдерам и бизнес-заказчикам

видеолекция

- основные идеи теории стейкхолдеров, применение теории;
- инструменты работы со стейкхолдерами;
- стратегия взаимодействия с заинтересованными сторонами.



07

модуль

Стратегия управления продуктом

Преподаватели:

Шариф Кармо

Иван Никонов

Анатолий Межебицкий

19 часов теории

13 часов практики

7 Как искать инвестиции в свой продукт

видеолекция

- что такое венчурный бизнес, чем он отличается от обычного;
- источники финансирования проектов;
- государственные институты развития и гранты;
- виды финансирования;
- что входит в инвестиционную презентацию;
- роль презентации в привлечении инвестиций;
- типичные ошибки в привлечении средств.

9 Как давать конструктивную обратную связь. Результативная работа с критикой

видеолекция

- подготовка обратной связи;
- приёмы эффективной обратной связи;
- работа с критикой: как превратить негатив в продуктивное сотрудничество.

8 Как подготовиться к презентации своего продукта или проекта

видеолекция

- выявление потребностей клиента;
- презентация ценности проекта;
- подготовка материала для презентации;
- лайфхаки успешных переговоров.



08

Модуль

Итоговый проект

Преподаватели:

Дмитрий Орлов
Андрей Григорьев
Ольга Зубакова
Координатор м

8 часов теории
80 часов практики

1 Бизнес-игра "Playing Lean 2"

только для студентов онлайн формата

- участники погружаются в принципы создания и запуска продуктов по методике Lean Startup, практикуются в формулировании и проверке гипотез, получают опыт принятия решений о развитии продукта на разных этапах его жизненного цикла.

3 Карьерное консультирование

очная лекция с видеотрансляцией

- поиск работы
- собеседование
- менторство
- переквалификация и повышение квалификации

2 Бизнес игра "Спасение мира"

только для студентов очного формата

- командная бизнес-игра по составлению roadmap по спасению планеты от инопланетных захватчиков.

4 Вебинар по дипломной работе

онлайн вебинар

- разбор структуры дипломного проекта
- сроки и план написания дипломной работы
- формат защиты



Специализация — дополнительный курс на выбор

«Как привлечь инвестиции в стартап»

17 часов теории, 46 часов практики

Чтобы запустить стартап и успешно его развивать, капитала владельца часто недостаточно. Поэтому деньги инвесторов — та самая возможность. Но на старте у основателей возникают вопросы: к кому идти с идеей, как правильно о ней рассказать инвестору, на каких условиях договариваться, сколько денег просить, какие бывают риски и стоит ли вообще в это ввязываться?

Преподаватели:

Шариф Кармо, Игорь Лутц, Алексей Каленчук, Сергей Деревцов, Павел Тихонов.

Навыки, которые вы получите:

- где искать деньги и на какой стадии для этого должен быть стартап;
- как строить бизнес-модель, чтобы компания заинтересовала инвестора;
- как избежать рисков и защитить свои интересы, если что-то пойдёт не так.

«Product manager мобильного приложения»

26 часов теории, 46 часов практики

Мобильные технологии развиваются каждый день — это уже часть нашей жизни, а для продакт-менеджеров — перспективная сфера деятельности. Курс удобно проходить параллельно с базовой профессией либо после окончания лекций. В конце обучения вы создадите полноценную стратегию мобильного приложения.

Преподаватели:

Сергей Обухов, Никита Наумов, Шариф Кармо, Евгений Абрамзон, Дмитрий Зимин, Анатолий Шарифулин.

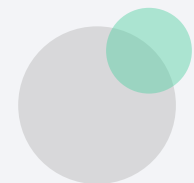
Навыки, которые вы получите:

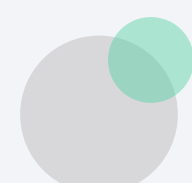
- составлять дорожную карту приложения;
- составлять эффективное ТЗ для разработки первой версии продукта;
- считать юнит-экономику продукта;
- разбираться в особенностях работы с Android и iOS;
- использовать сервисы аналитики мобильных приложений для проверки гипотез;
- тестировать MVP продукта.

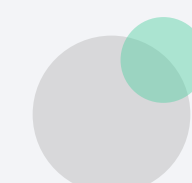


Ваш результат после обучения

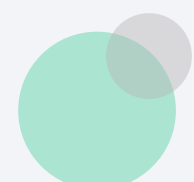
Достигнутые результаты

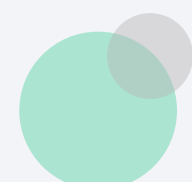
 Разработана концепция продукта

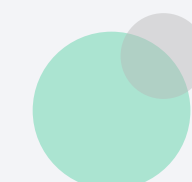
 Выбрана модель монетизации для продукта

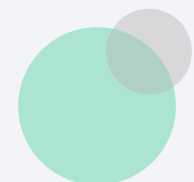
 Проведён полноценный customer development

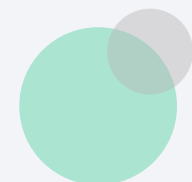
Вы будете уметь

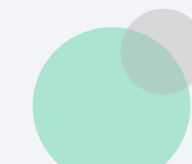
 Анализировать нишу и конкурентов

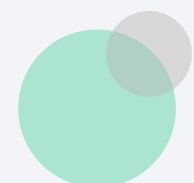
 Разрабатывать пользовательские сценарии продукта

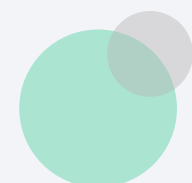
 Создавать роадмап и бэклог продукта и приоритизировать фичи

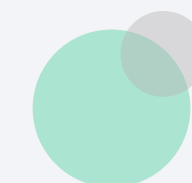
 Проводить customer development

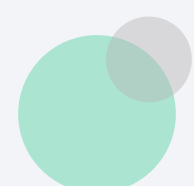
 Считать юнит-экономику

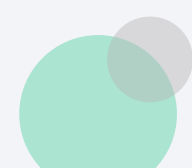
 Использовать гибкие методологии управления проектами

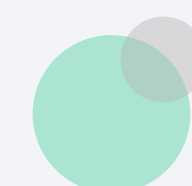
 Создавать прототип продукта (MVP)

 Тестировать гипотезы

 Организовывать работу над проектом, убеждать и мотивировать команду

 Выбирать метрики и настраивать продуктовую аналитику

 Проводить A/B- и usability-тестирование

 Решать конфликты с помощью отработанных технологий и моделей поведения





ДИПЛОМ

о профессиональной переподготовке

ООО «ЦОО Нетология-групп»

Дата выдачи 28 января 2018 г.

Город Москва

Настоящий диплом подтверждает, что

Полехин Алексей Юрьевич

С 24 июля 2017 г. по 20 января 2018 г. прошел программу профессиональной переподготовки «Product manager» в объеме 310 академических часов

Решением аттестационной комиссии от 20 января 2018 г. Полехину Алексею Юрьевичу присвоена квалификация «Менеджер продуктов в области информационных технологий».

Генеральный директор
ООО «ЦОО Нетология-групп»



М.Ю.Спиридонов



Остались вопросы?

Позвоните нам

8 (800) 301-39-69

Страница программы

<https://netology.ru/programs/profession-product>