

ENT
SPA
CE

11

марта
2024

HumanTech: Практикум по игротехнике

Игровое моделирование для тестирования
предпринимательских ставок, разработки
образовательных и бизнес-решений

Цифры и факты о программе

Наш опыт

Наши результаты

Оценки наших программ участниками (0–10)*

Наиболее значимый образовательный результат программы по мнению участников*

Как участники намерены применять полученные компетенции и освоенные техники*

6 проведенных программ

200+ выпускников

6 стран

33 города

40+ игровых моделей разработано

29+ game-based решений разработано

50% группы формируется по рекомендации выпускников

9,81 содержательная ценность программы

9,88 практическая применимость для развития бизнеса

9,75 организационная поддержка процесса обучения

82% изменение мышления, сдвигка в позиции, самоопределение

44% game-based решение для развития бизнеса

25% игра на мой рынок

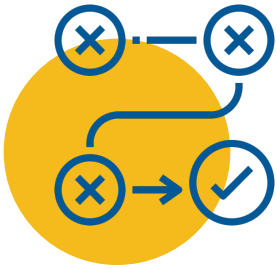
88% для личного развития и профессионального роста

81% для управления развитием бизнеса и реализации проектов

65% для работы со своей командой

* По итогам последней реализованной программы

Практикум по игротехнике



Возможность эффективно и безопасно попробовать разные сценарии будущего, оставаясь в настоящем

в ситуациях трансформации индустрии, выхода на новые географические и продуктовые рынки, смены бизнес-модели и масштабирования бизнеса



Система упражнений на формирование предпринимательской позиции и системного мышления

является частью «образовательного движка» программы «СКОЛКОВО Практикум» для предпринимателей, получившей золотую премию Excellence in Practice EFMD за развитие предпринимательства в России



Игровое отношение и позиция **GAMECHANGER** — базовые компетенции для НОВОЙ ЭКОНОМИКИ



Игропрактика и игровое мышление

В условиях смены системы координат и изменений правил игры приходится пересобирать вектор развития бизнеса «на ходу»



Игровые технологии и геймификация

Широко применяются в управление бизнесом: лояльность клиентов, мотивация, обучение и развитие сотрудников

ПОСТРОЕНИЕ СВОИХ ИГР ДЛЯ ВЫИГРЫША НА РЫНКЕ

ЧЕРЕЗ GAMETECH И
LEARNING ECOSYSTEM
DEVELOPMENT

Кто учится на программе?

1



Предприниматели и серийные предприниматели

С объектом управления «рынок», «платформа», «экосистема», которые заинтересованы в новых предпринимательских ходах и ставках, в создании новых ниш и рынков, предприниматели в сфере образования



Менеджеры и бизнес-девелоперы

Менеджеры, у которых есть задача развития нового проекта или бизнес-направления, выхода в новую позицию. Бизнес-девелоперы, заинтересованные в развитии текущего бизнеса компании, нового направления или в международном развитии бизнеса



Руководители по обучению, практики образования

Руководители проектов в сфере образования, HRD и HRBP, дизайнеры, проектировщики образовательного опыта, представители корпоративных учебных центров, заинтересованные в изменении модели работы с человеческим капиталом, расширении технологии обучения, образовательной инженерии



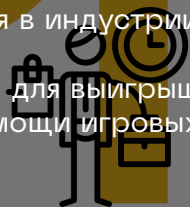
Молодые таланты

Амбициозные студенты, которые заинтересованы в развитии предпринимательского мышления, находятся в поиске актуальных проектов для самореализации и выстраивания профессиональной траектории

Результаты программы

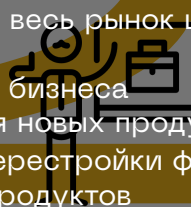
Предприниматели и серийные предприниматели

- ✓ Разыграют рыночные сценарии
- ✓ Разложат плацдарм рынка и стратегии ключевых игроков
- ✓ Восстановят какая «Большая игра» разворачивается в индустрии
- ✓ Сформулируют предпринимательскую ставку
- ✓ Пересоберут стратегию для построения своей игры для выигрыша на рынке
- ✓ Протестируют предпринимательские ставки при помощи игровых технологий
- ✓ Поймут, как создать новый рынок/нишу/решение
- ✓ Проверят эффективность и потенциал команды
- ✓ Получат возможность актуализировать потенциал и вывести в следующую позицию ключевых партнеров или сотрудников



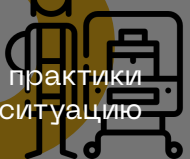
Менеджеры и бизнес-девелоперы

- ✓ Освоят новый масштаб: переход из мышления функцией в компании — в понимание рынка
- ✓ Расширят кругозор и увидят как работает весь рынок целиком
- ✓ Сформируют и опробуют новую позицию: из менеджера в управляющего развитием бизнеса
- ✓ Поймут потенциальные ниши для создания новых продуктов
- ✓ Проработают game-based решения для перестройки функции под новые бизнес-задачи, для развития продуктов
- ✓ Приобретут навык формирования партнерств для разворачивания своей игры на рынке и быстрой капитализации его возможностей



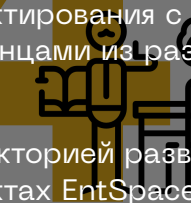
Руководители по обучению и оргразвитию, практики образования

- ✓ Освоят подход образовательной инженерии, научатся создавать game-based решения под бизнес-задачи и внедрять их в процессы работы с человеческим капиталом
- ✓ Научатся ставить ТЗ на образовательные решения
- ✓ Освоят новые инструменты и решения для развития практики
- ✓ Смогут через опыт других отрефлексивовать свою ситуацию
- ✓ Освоят новый способ мышления
- ✓ Научатся видеть способы действия и потенциал людей, использовать игровую методологию для оценки людей, обучения и развития персонала



Молодые таланты

- ✓ Примерят на себя роль предпринимателя
- ✓ Приобретут опыт взаимодействия и проектирования с реальными предпринимателями и управленцами из разных индустрий и географий
- ✓ Получат новый способ мышления
- ✓ Смогут определиться с собственной траекторией развития
- ✓ Получат возможность стажировки в проектах EntSpace и бизнес-партнеров



3 модуля

16 дней

9 игровых тренажеров

МОДУЛЬ 1
GameChanger

Модуль направлен на освоение техники схематизации и анализа ситуации, сценарирования и игрового моделирования. Позволит освоить базовые игротехнические компетенции и построить свою игру для выигрыша на рынке.

11–16 марта 2024

МОДУЛЬ 2
GameDev

Модуль направлен на понимание контекстов и ситуаций использования разного типа игр, освоение позиции организатора рефлексии, организатора работы проектной команды, образовательного инженера. Позволит разработать дизайн образовательных / консалтинговых game-based решений для развития бизнеса.

15–19 апреля 2024

МОДУЛЬ 3
GameProducer

Модуль направлен на работу со своей траекторией и самоопределением, освоение техник понимания, работы с мышлением и понятиями, организации стратегической позиционной коммуникации. Позволит обсудить большую повестку и сформировать собственную позицию относительно будущего вашего рынка и/или сферы деятельности, выйти в позицию продюсера — с замыслом своей игры в теме: во что играть, какие события разворачивать.

27 мая–1 июня 2024

Стоимость обучения

736 тыс. руб.

*В стоимость входит 3 модуля программы, межмодульная работа, разработка игрового тренажёра и game-based образовательного решения

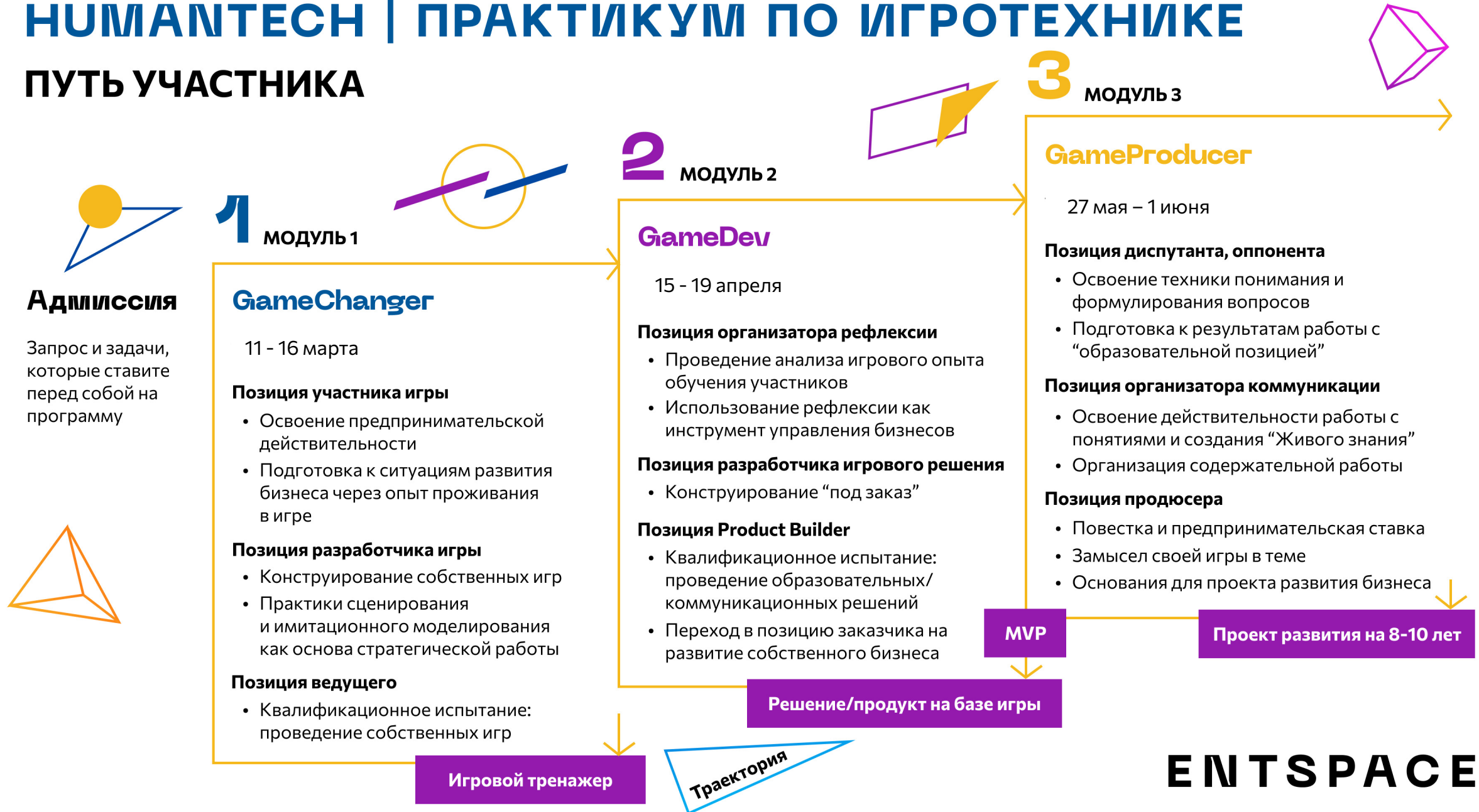
**Разработка ситуационно-
деятельностной игры на
12–16 участников**

1 млн 239 тыс. руб.

- ✓ Сценарии развития рынка
- ✓ Варианты стратегий
- ✓ Возможные рыночные ставки
- ✓ Игровая модель / схема организаций рынка
- ✓ Методические материалы для проведения

HUMANTECH | ПРАКТИКУМ ПО ИГРОТЕХНИКЕ

ПУТЬ УЧАСТНИКА



HumanTech | Практикум по игротехнике

Программа состоит из 3 модулей:

Модуль 1 GameChanger

11–16 марта

Направлен на освоение техники схематизации и анализа ситуации, сценарирования и игрового моделирования. Позволит освоить базовые игротехнические компетенции и построить свою игру для выигрыша на рынке.

Модуль 2 GameDev

15–19 апреля

Направлен на понимание контекстов и ситуаций использования разного типа игр, освоение позиции организатора рефлексии, организатора работы проектной команды, образовательного инженера. Позволит разработать дизайн образовательных / консалтинговых game-based решений для развития бизнеса.

Модуль 3 GameProducer

27 мая – 1 июня

Направлен на работу со своей траекторией и самоопределением, освоение техник понимания, работы с мышлением и понятиями, организации стратегической позиционной коммуникации. Позволит обсудить большую повестку и сформировать собственную позицию относительно будущего вашего рынка и/или сферы деятельности, выйти в позицию продюсера — с замыслом своей игры в теме: во что играть, какие события разворачивать.

По итогам участия в программе вы сможете:

- Освоить новые инструменты и решения для развития практики
- Научиться создавать игры и внедрять их в образовательный процесс и собственную практику для управления развитием бизнеса
- Сформировать игротехническую компетенцию разработки и внедрения game-based решений и выстроить проекты развития в образовании и бизнесе
- Овладеть механизмами формирования управленческой и образовательной позиций
- Организовывать рефлекссию для управления развитием/ образовательным результатом

- Техника анализа ситуации
- Сценарирование и имитационное моделирование
- Схематизация
- Организация взаимодействия
- Организация рефлексии, техники интерактивного вопрошания
- Организация мышления и работы с понятиями
- Техника понимания
- Организация стратегической позиционной коммуникации

ПРОГРАММА МОДУЛЯ 1

«GameChanger»

| 11 – 16 марта 2024

Освоение предпринимательской действительности. Подготовка к ситуациям развития бизнеса через опыт проживания в игре

ПОЗИЦИЯ УЧАСТНИКА ИГРЫ

ДЕНЬ 1

- Введение в предпринимательскую действительность
- Анализ ситуации и формирование позиции
- Игровое отношение. Построение выигрышной стратегии
- Освоение позиционно–стратегического инструментария

ДЕНЬ 2

- Реконструкция плацдарма и схемы организации игры
- Построение своей игры и захват власти в игре
- Полисценарные игры для моделирования социальных систем, ситуационно–деятельностные игры
- Позиционный крест: «система разделения труда» предпринимателя
- Личностный практикум по работе с переживаниями

Конструирование собственных игр
Практики сценарирования и имитационного моделирования

ПОЗИЦИЯ РАЗРАБОТЧИКА ИГРЫ

ДЕНЬ 3

- Конструирование собственных игр.
- Ситуация использования и постановка ТЗ на игру
- Анализ ситуации в сфере, перенесение базовой схемы в игру
- Формирование замысла и плацдарма игры (роли, игровые предметы, конфликты, сюжет)

ДЕНЬ 4

- Мастер–класс по организации рефлексии
- Практики сценарирования и имитационного моделирования (предметы, операторика, правила, стратегии игроков и сценарии игры)
- Мастер–класс по схематизации плацдарма

ДЕНЬ 5

- GameChange в бизнесе: построение своей игры для выигрыша на рынке
- Онлайн–интерфейсы игры
- Замыкание игровой конструкции. Балансировка системы и схема конвертации ресурсов
- Техническая сверка предметов и базовых взаимодействий
- Материалы игры: ролевые листы и описания

Квалификационное испытание

ПОЗИЦИЯ ПРОВОДЯЩЕГО ИГРУ

ДЕНЬ 6

- Проведение собственных игр
- Упражнение «Своя игра»
- Организация игрового взаимодействия и удержание социо–динамической системы
- Экспертиза сконструированных игровых моделей
- Рефлексия и подведение итогов модуля

МЕЖМОДУЛЬ 1–2

Игровой тренажер

Тестирование сконструированных игровых моделей на реальных ситуациях



1 индивидуальная консультация с обсуждением рефлексии от ведущих и экспертов программы



Построение личных траекторий участникам

ПРОГРАММА МОДУЛЯ 2

«GameDev»

| 15 –19 апреля 2024

Анализ игрового опыта обучения участников.
Рефлексия как инструмент управления
бизнесом

ПОЗИЦИЯ ОРГАНИЗАТОРА РЕФЛЕКСИИ

ДЕНЬ 1

- Контекст использования игр, реконструкция ситуации заказа и конструирование под заказ
- Место и функция игры и game-based решений в бизнес- и образовательном процессе
- «Форумная игра»
- Рефлексия по результатам игры.
- Функционализация игротехнической команды под «большие игры»; позиционная и технологическая карта для подготовки и проведения игрового модуля
- Имитационное моделирование для исследования рынка/индустрии

ДЕНЬ 2

- Gamebased learning: игры для assessment, induction, executive education (игра в начале, середине, финале)
- Образовательный инжиниринг, дизайн образовательных решений для развития бизнеса
- Выступление заказчиков на game-based решения: анализ ситуации, постановка проблемы и ТЗ на решение
- Анализ ситуации заказа на game-based решение (контекст и ситуация заказа, постановка проблемы, исследование и формулировка темы, целевая аудитория)
- Мастер-класс по работе с понятиями: схема реконструкции понятия: генезис, суть и смысловое ядро, ситуации употребления

Конструирование game-based решений
для развития бизнеса "под заказ".
Образовательный инжиниринг

ПОЗИЦИЯ РАЗРАБОТЧИКА ИГРОВОГО РЕШЕНИЯ

ДЕНЬ 3

- Мастер-класс по организации коммуникации и рефлексии в группе: коммуникация и коллаборация в проблемной ситуации
- Практика моделирования и дизайна game-based решений
- Сборка продукта, построенного на основе game-based решения
- Интервью с экспертами в теме / носителями содержания
- Личностный практикум: типология личностей и способы эффективной коммуникации

ДЕНЬ 4

- Мастер-класс по маркетингу сложных технологичных продуктов и решений. Брендинг технологии и интеллектуальных разработок
- Позиционирование и ценностное предложение продукта на основе game-based решения
- Модель game-based решения и ресурсная карта
- Интервью с пользователем / потенциальным клиентом
- Кейс game-based решения для ключевых партнеров для трансформации рынка и партнерской модели

Квалификационное испытание

ПОЗИЦИЯ PRODUCT BUILDER / РАЗРАБОТЧИК ПРОДУКТА / ЗАКАЗЧИК НА РАЗВИТИЕ

ДЕНЬ 5

- Имитационная игра на презентацию проектов game-based решений и MVP экспертам и заказчикам
- Экспертиза сконструированных game-based решений для бизнеса
- Рефлексия и подведение итогов модуля
- Практика эксперимента: установка на тестовое проведение MVP в межмодуль для реализации заказов

МЕЖМОДУЛЬ 2–3

Игровой тренажер

Тестовое проведение game-based решений в реальной ситуации для потенциальных клиентов/заказчиков



Объективация результатов: организация рефлексивного разбора по итогам проведения MVP



1 групповая консультация с обсуждением решения на базе игровой методологии от ведущих и экспертов программы

ПРОГРАММА МОДУЛЯ 3

«GameProducer»

| 27 мая – 1 июня 2024

Освоение техники понимания и формулирования вопросов. Подготовка к ситуациям работы с «образовательной позицией»

ПОЗИЦИЯ ДИСПУТАНТА / ОППОНЕНТА

ДЕНЬ 1

- Рефлексия опыта проведения MVP. Ключевые вопросы и возникшие сложности. Общее обсуждение и консультация
- Самоопределение, актуализация позиции продюсера темы/проекта/продукта
- Реконструкция позиции другого: тренинг по пониманию, работа с текстом, формулирование НеПона, формулировка вопроса на понимание

ДЕНЬ 2

- Тренинг по пониманию и отстаиванию собственной позиции: диспуты
- Протокол и логические единицы позиционной коммуникации: уточнение, комментарий, вопрос на понимание, суждение, тезис, контртезис
- Позиция диспутанта: формулировка тезисов и аргументации
- Позиция оппонента: формулирование контртезисов
- Проведение и разбор диспутов. Рефлексия.
- Личностный практикум: структура личности и работа с конфликтом; управление конфликтом

Освоение действительности работы с понятиями и создания «живого знания».

Организация содержательной работы

ПОЗИЦИЯ ОРГАНИЗАТОРА КОММУНИКАЦИИ

ДЕНЬ 3

- Мастер-класс по интерактивному вопрошанию: организация рефлексии и построение проблемного поля
- Введение в практику организации позиционной коммуникации и содержательной работы
- Проектировочная сессия «Крест индустрии»: реконструкция ситуации в индустрии; анализ точек «перелома» и проблематизация
- Тематизация. Собственное содержательное позиционирование в теме. Формирование собственной позиции относительно будущего сферы/рынка/индустрии
- Проектирование предпринимательских ставок и замыслов индивидуальных проектов развития из понимания точек «перелома» индустрии

ДЕНЬ 4

- Позиция продюсера. Управление развитием устойчивого образовательного продукта
- Доработка замыслов индивидуальных проектов и game-based решений для образования / развития бизнеса
- Консультации с ведущими и экспертами программы с обсуждением разработанных решений и проектов

Квалификационное испытание

ПОЗИЦИЯ ПРОДЮСЕРА ТЕМЫ/ПРОЕКТА/ПРОДУКТА

ДЕНЬ 5

- Повестка и предпринимательская ставка («позиция в теме»): замысел своей игры: во что играю в теме?
- Финальное событие: большая имитационная игра на реализацию замыслов и кооперацию для развития в теме
- Рефлексия и подведение итогов программы

ВЫПУСКНОЙ



Алексей Комаров

Академический директор
Школы Игротехников,
ключевой преподаватель
бизнес-школы СКОЛКОВО



Елена Бондаренко

Генеральный продюсер
образовательных программ
для предпринимателей
бизнес-школы СКОЛКОВО



Борис Островский

Эксперт по игровой
методологии и
моделированию,
руководитель проектной
работы корпоративных
программ



Вера Данилова

Эксперт в области
организации рефлексии и
технологии
интерактивного
вопрошания, кандидат
психологических наук



Опыт команды

SKOLKOVO
Moscow School of Management

23 года опыта

игровой практики, проведения бизнес-игр, стратегических и проектных сессий для предпринимателей малого и среднего бизнеса, топ-руководителей крупных компаний

750+ игр

проведено, в которых приняли участие более 10 000 человек

25 программ

обучения игровым технологиям прошли 730 человек

150+ игровых моделей

разработано, 25 game-based обучающих программ, 4 компьютерных тренажера, 15 корпоративных бизнес-имитаций, 4 учебно-методических комплекса по игровым технологиям в образовании

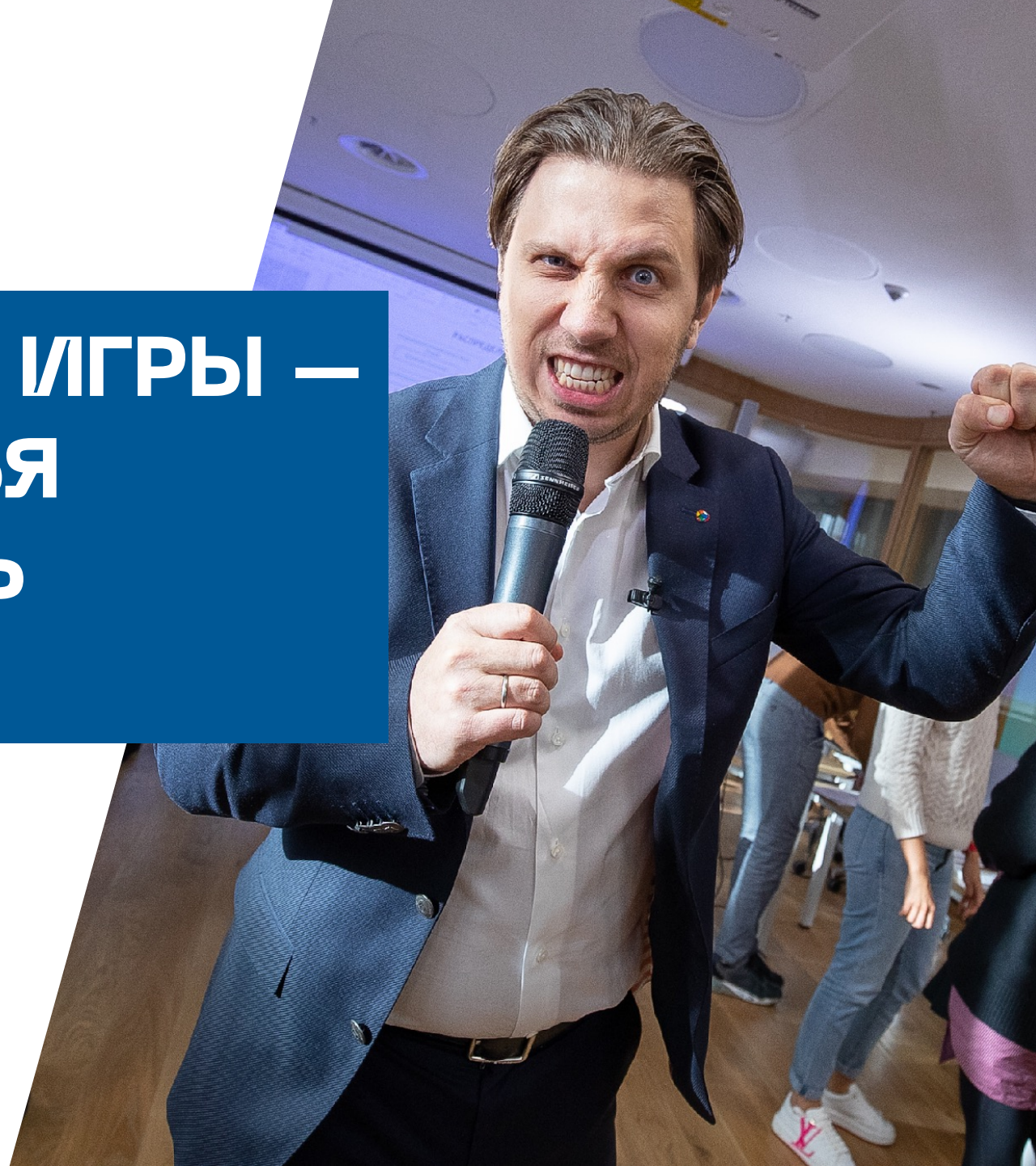


#SKP

Game-based решения
для управления и обучения

КОНСТРУИРОВАНИЕ ИГРЫ — ИНВЕСТИЦИИ В СЕБЯ И КОМПЕТЕНТНОСТЬ КОМПАНИИ

Подготовка к ситуациям
развития бизнеса через
опыт проживания в игре





Построение стратегии

Анализ ситуации и формирование позиции, разработка стратегии для достижения поставленных целей



Системность и конвертация

Переброс ресурсов между разными направлениями, организациями, рынками, понимание механизмов их конвертации



Игра для обучения: что отрабатывается?



Организационные навыки

Освоение и удержание пространства организации взаимодействия разных участников в отсутствие формального подчинения



Практика экспериментов

Тестирование новых ходов, создание новых решений и организации на существующем плацдарме

Ценность и вызовы для участников



Позиционный переход

сформировать и опробовать новую позицию



Новый масштаб:

game change и построение выигрышной стратегии



Кооперация: альянсы и партнёрства

выиграть в одиночку невозможно, для реализации разработанной стратегии необходимо включить в неё других игроков

Модель / Игра

| Сценарии развития рынков |

Ценность и импакт для компании



Из менеджера в управленца

развитием бизнеса и видение системы в целом



Из функции в понимание рынка

изменение стратегии при смене плацдарма



Формирование партнёрств позволяет

развернуть свою игру на рынке и быстро капитализировать возможности

Реальность / Практика

| Что мы в этой связи будем делать? |

Игра для обучения и развития

Кастомизированное решение

Корпоративная
бизнес-игра

+

Игротехники

1

Решение для запросов на разработку собственных игр для использования в учебных центрах / корпоративных программах

2

Разработка игры под ситуацию Компании для развития бизнеса (имитация сценариев развития индустрии и тестирование выигрышных стратегий)

3

Подготовка ведущих игры из числа сотрудников КУ/отдела обучения Компании

4

2 проведения (на сотрудниках и группе предпринимателей) для доработки и передачи финальной конструкции Заказчику

ENT
SPACE

Применение game-based решений

ОТБОР

ПОДГОТОВКА/
ОСВОЕНИЕ
КОМПЕТЕНЦИЙ

ОСВОЕНИЕ
КОНЦЕПТА

КВАЛИФИКАЦИОННОЕ
ИСПЫТАНИЕ

Образовательная
программа

УЧЕБНЫЙ ПРОЦЕСС

СД-ИГРА

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЕ
МОДУЛИ

Задание

ИГРА

Рефлексия

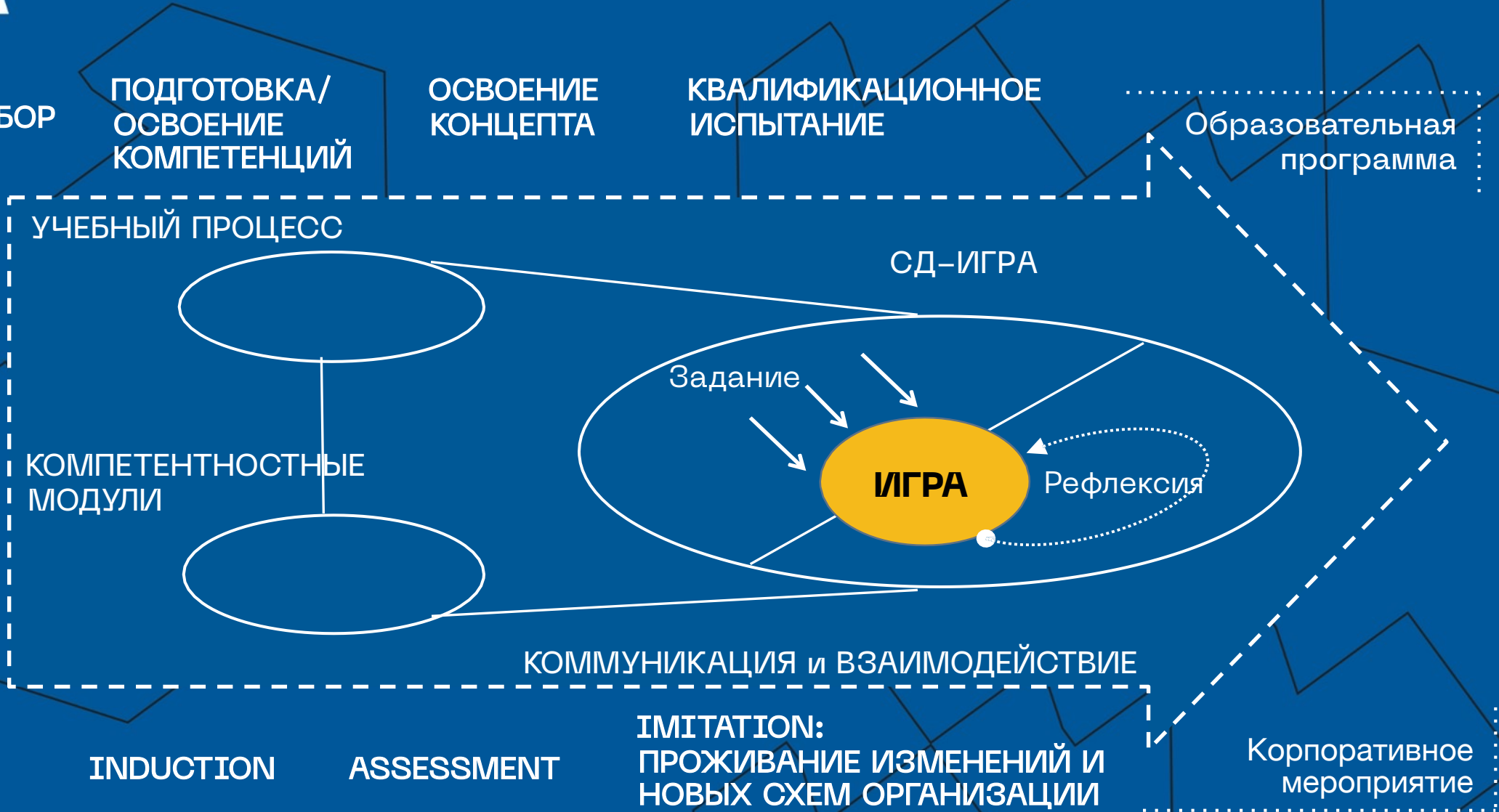
КОММУНИКАЦИЯ и ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

INDUCTION

ASSESSMENT

IMITATION:
ПРОЖИВАНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ И
НОВЫХ СХЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

Корпоративное
мероприятие



ОТЗЫВЫ ВЫПУСКНИКОВ



Карлюк Анатолий

Компания: TO BE BLOSSOM
Предприниматель,
управляющий собственник

Когда я проходил программу “СКОЛКОВО Практикум”, я думал, что это самая экстра-программа. Когда я пришел на “HumanTech: Практикум по игротехнике”, я понял, что эта программа намного глубже. И я на игротехнике понял в разы больше, чем на “Практикуме”. Мне наконец-то удалось построить свой трек на ближайшие 5 лет, я теперь понимаю, что мне делать, нет никаких сомнений – все получится!



Геннадий Арустамов

Компания: УК «Река Море»
Предприниматель, управляющий
собственник

Для меня с точки зрения продвижения по тематике Практикума то, что мы сейчас проходим и делаем – это такое немного углубленное изучение того же: то есть недочищенные какие-то места вот эта работа здесь помогает доработать, допрочистить, допонять и довязать то, что было на Практикуме в СКОЛКОВО.



Седов Артём

Компания: BRAMEX
Предприниматель,
управляющий собственник

Благодаря игре я увидел то, как может развиваться вся компания при внедрении игротехники в самую культуру компании. Будущее компании в процессе всего развития предпринимательства зависит от того, какой плацдарм каждый из участников создаст в своей игре. Наша жизнь, по сути, такой же плацдарм. То, что ты строишь на плацдарме, то ты и привносишь в свою жизнь.

ОТЗЫВЫ ВЫПУСКНИКОВ



Лямина Светлана

Психолог, практик образования,
обучение и развитие

Игровое моделирование – новый подход в образовании. Игра – это вообще будущее образования и будущее в коммуникации людей. Люди начнут лучше понимать себя и других через игру.



Валлев Рафаил

Компания: НПЦ «НовАТранс»
Предприниматель,
управляющий собственник

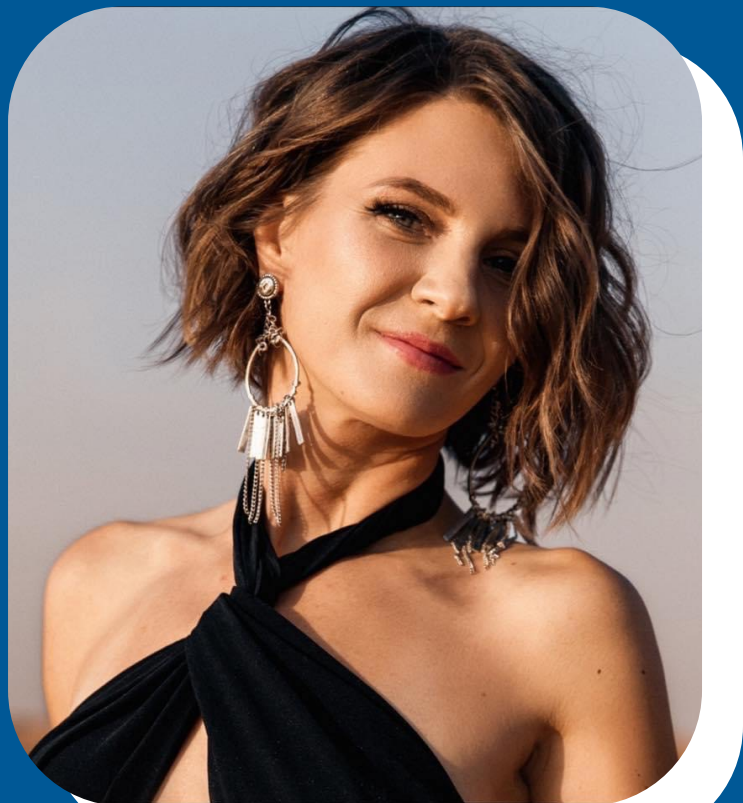
Старая система образования себя изжила. Игротехника – это не просто бизнес-проект, это система эффективных инструментов, которые будут доступны нашим детям в будущем. Те эффективные знания, которые даются здесь, позволят новому поколению мыслить, как настоящие предприниматели, видеть себя и свое место в будущем.



Ватлина Анастасия

Компания: НПЦ «НовАТранс»
Менеджер проектов

Я перестала бояться состояний, когда, кажется, что тебя разрывает на куски. Это говорит лишь о том, что процесс личностной пересборки запущен, впереди трансформация и выход на новый уровень. Теперь я по-новому встречаю любые сложности. Вторым инсайтом для меня стало представление о безграничности человеческих ресурсов. Чем сложнее тебе, чем больше ты делаешь, тем сильнее становится твой потенциал.



Продюсер программы

Евгения Аникина

+7 (916) 540 62 13

anikina.evg@gmail.com



Консультант программы

Анна Балышева

+7 (915) 998 55 01

a.balysheva@entspace.com