



Наталия Лэм

МЕТОДОЛОГ, ПРОДАКТ И МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖЕР НАПРАВЛЕНИЯ ДИДЖИТАЛ

Области экспертизы

Разработка корпоративных программ обучения

Дизайн-мышление

Развитие кадрового резерва и обучение руководителей

Кастдев

Маркетинг программ обучения

Методология построения онлайн-курсов

Использование цифровых технологий в обучении

Форматы работы

Разработка онлайн-курсов

Методология

Вебинары

Образование и сертификаты

- Государственный университет управления, экономическая кибернетика
- Методолог онлайн курсов, Нетология
- Курс Digital маркетинг, EdMarket
- MBA, Weatherhead School of Management at Case Western Reserve University



обучение и развитие
без границ



«Если вы не можете объяснить что-то шестилетнему ребенку, значит, вы сами этого не понимаете» (Альберт Эйнштейн). Ведь по-настоящему работающая методология — это не сложные схемы и термины, а умение донести сложное простым языком и создать обучение, которое приносит реальные изменения.

Наталия Лэм — методолог, который не просто разрабатывает образовательные программы, а делает их действительно работающими. За 5 лет работы в CBSD она стала экспертом в корпоративном обучении и создании blended-решений, которые органично встраиваются в систему развития сотрудников.

Она проектирует и внедряет программы развития кадрового резерва, линейных руководителей, наставничества, проектных команд в крупных российских компаниях, помогая бизнесу сделать обучение не формальностью, а инструментом, который приносит измеримые результаты.

Наталия сочетает в своей работе методологический подход и маркетинговую экспертизу, что позволяет ей не просто разрабатывать программы, а понимать, как они воспринимаются участниками, какие форматы лучше вовлекают людей и какие инструменты действительно работают.

Опыт работы в маркетинге международных компаний Colgate и JTI дал ей умение анализировать данные, проводить кастдев, выстраивать эффективные коммуникации и выбирать решения, которые не просто обучают, а реально меняют поведение.

Её сильная сторона — гибкость и умение адаптировать методологические подходы под реальный контекст бизнеса. Она не работает по шаблону, а подстраивает обучение под цели компании, корпоративную культуру и реальные потребности сотрудников.

Наталия уверена, что без глубокого понимания людей невозможно создать эффективную программу. Именно поэтому она уделяет особое внимание взаимодействию с клиентами и участниками программ, чтобы не только выявить их ключевые потребности, но и предложить решения, которые действительно работают. Её подход основан на аналитике, внимании к деталям и умении слышать клиента.

+7 (495) 540-05-45

cbsd.ru



Некоторые программы Наталии

- Дизайн Blended Learning программ, который сочетает онлайн-форматы с живыми сессиями и цифровыми инструментами
- Создание комплексных программ обучения для линейных, мидл и топ-менеджеров компаний
- Создание концепций и стратегий реализации нестандартных программ обучения
- Разработка программ развития кадрового резерва
- Разработка программ наставничества
- Кастдев и проведение глубинных интервью с заказчиками и участниками обучения
- Аналитика и оценка эффективности

Клиенты

Алроса | ВТБ Капитал | Росатом | NCOC | СберОбразование | Мать и Дитя | ВСМПО Ависма | Экспобанк | Металинвест | Нипигаз | Тойота | X5 | Континенталь | НМГ | ВТБ | Мосинжпроект | Нутриция

Примеры реализованных проектов

Крупная российская производственная компания

Задача: Разработать электронную школу руководителя.

Выступала в роли главного методолога.

Результат: Совместно с командой методологов-писателей, дизайнеров, монтажеров, SCORM-инженеров, копирайтеров были созданы 150 онлайн-уроков и переданы клиенту. Сегодня эти уроки проходят тысячи руководителей.

Крупная международная FMCG компания

Задача: Разработать кастомизированный онлайн-курс по закупкам.

Результат: На основе внутренних документов и «распаковки» / интервью с внутренними экспертами разработан онлайн-курс, который полностью отражает специфику закупочных процессов компании. Курс включает интерактивные модули, реальные кейсы и практические задания, позволяющие сотрудникам не только изучить теорию, но и отработать ключевые навыки на примерах, близких к их повседневной работе.

Крупная инженерная компания

Задача: Разработать программу обучения кадрового резерва

Результат: На основе проведенного кастдева разработана кастомизированная под клиента программа обучения, совмещающая лидерский трек (для развития лидерских компетенций) и проектный трек, в котором участники применяют полученные знания на практике, работая над реальными бизнес-задачами компании.

Крупный металлургический комбинат

Задача: Разработка адаптационного интерактивного онлайн-курса для новичков.

Результат: Провели серию глубинных интервью, на основе которых разработали структуру и контент 1.5-часового онлайн-курса в SCORM-формате. Курс включает интерактивные элементы, тестирования, видео-материалы и геймификационные механики, позволяющие новым сотрудникам быстрее адаптироваться в компании и усваивать ключевую информацию.