



КЕЙС 28

Как адаптировать глобальную лидерскую программу под локальный бизнес- контекст

Задача и решение, которое мы предложили

Клиент и контекст

Международная фармацевтическая компания с развитой системой обучения руководителей.

В компании действовала глобальная лидерская программа, однако после 2022 года возникли сложности с использованием контента международных провайдеров.

При этом было важно сохранить преемственность в развитии руководителей, соответствие корпоративным ценностям и опору на лучшие мировые практики.

Целевая аудитория программы была широкой: все руководители компании

Запрос и вызовы

Перед HR-командой стояла задача создать локальную лидерскую программу, которая поможет:

- Сохранить преемственность с глобальным обучением руководителей
- Продолжить использовать лучшие мировые практики
- Поддержать корпоративные ценности
- Повысить эффективность управления командами и вклад руководителей в бизнес-результат.

Дополнительным вызовом стало то, что даже опытные руководители, ранее проходившие обучение, не всегда использовали полученные знания в ежедневной работе. При этом большое количество тренингов, которые они прошли, теорий и моделей, которые руководители уже видели и изучали, создавало у них ощущение — «все знаем», «нас ничем не удивить».

Решение

CBSD совместно с командой клиента разработали локальную модульную программу развития лидеров, сохранив ключевые идеи глобального подхода и адаптировав образовательный маршрут под текущий контекст компании.

Для разных групп участников были созданы разные траектории с учетом предыдущего опыта обучения. В программу вошли: «SLII®. Ситуационный подход в руководстве», «Диалоги в стиле коучинг», «Оптимальная мотивация», «Лидерство в изменениях».

Как была организована программа

Для группы SEO-1

которые уже знали ситуационный подход, коучинг, мотивацию и т.д., были использованы:

- Иммерсивный подход
- Усложнение и комбинирование теории между собой (DISC + SLII®, SLII® + коучинг, SLII® + «Оптимальная мотивация», Изменения + DISC)
- Кейсы, разработанные с учетом их уровня и специфики компании
- Опросники на самодиагностику и опросники, которые заполняла команда
- Итоговая сессия с фиксацией выводов и дальнейших действий

Для руководителей

- Вводные онлайн-сессии
- Сбор управленческих ситуаций
- Полноценное обучение SLII®, которое включало самостоятельно изучение теории на платформе VlasnahrExchange (асинхронный формат) и практическая отработка с тренером (очный формат)
- Оптимальная мотивация
- Лидерство в изменениях
- Завершающая сессия программы

Форматы сочетали очные модули и онлайн-сессии, а реальные управленческие ситуации участников использовались в дальнейшей работе на программе.

Результаты для бизнеса/заказчика и для участников

Что получил бизнес/заказчик

Компания получила локальную систему развития руководителей, которая:

- Сохранила преемственность с глобальной лидерской программой
- Позволила продолжить обучение в изменившихся условиях
- Объединила несколько лидерских инструментов в единый образовательный маршрут
- Охватила руководителей с разным уровнем опыта — от начинающих менеджеров до CEO-1
- Была сфокусирована на переносе инструментов в ежедневную управленческую практику
- Сформирован единый управленческий язык
- Удалось поменять отношение руководителей к тренингам, как к интересному, полезному и практическому формату обучения и развития

Результат для участников

Опытные руководители получили возможность заново встроить уже знакомые инструменты в свою работу

Стали применять инструменты в ежедневной работе с командами

Связка SLII®, оптимальной мотивации и DISC усилила практическую ценность программы

Результаты в цифрах

90%

руководителей
обучено

4

офлайн-группы

5 из 5

оценка
программы

2024–25

период
реализации

2026

запуск
версии 2.0

Такой формат будет полезен компаниям, которым важно:

1

Сохранить лучшие
международные
практики
в изменившемся
контексте

2

Объединить
несколько лидерских
инструментов в одну
систему

3

Построить разные
маршруты для
руководителей
с разным опытом

4

Повысить вероятность
переноса обучения
в ежедневную
управленческую
работу

5

Перейти от отдельных
тренингов
к последовательной
программе развития
лидеров



обучение и развитие
без границ...



Людмила Крылова

Директор по маркетингу.
Руководитель направления CBSDDigital

L_Krylova@cbsd.ru

cbsd.ru



[Telegram CBSD](#)

+7 (495) 540-05-45



обучение и развитие
без границ...



Евгения Бельская

Менеджер международных
сертификационных и открытых программ

E_Belskaya@cbsd.ru

cbsd.ru

8 (903) 283-51-05



[Telegram CBSD](#)

+7 (495) 540-05-45



обучение и развитие
без границ...



Дмитрий Дунаев

Менеджер по работе с ключевыми
клиентами

d_dunaev@cbsd.ru

cbsd.ru



[Telegram CBSD](#)

+7 (495) 540-05-45



обучение и развитие
без границ...



Вячеслав Дриго

Директор по развитию бизнеса

v_drigo@cbsd.ru

cbsd.ru



[Telegram CBSD](#)

+7 (495) 540-05-45



обучение и развитие
без границ...



Анастасия Шкатова

Менеджер по работе с ключевыми
клиентами

a_kuleshova@cbsd.ru

cbsd.ru



[Telegram CBSD](#)

+7 (495) 540-05-45



обучение и развитие
без границ...



Игорь Шевченко

Менеджер по работе с ключевыми
клиентами

i_shevchenko@cbsd.ru

cbsd.ru



[Telegram CBSD](#)

+7 (495) 540-05-45



обучение и развитие
без границ...



Дмитрий Богатов

Менеджер по работе с ключевыми
клиентами

d_bogatov@cbsd.ru

cbsd.ru



[Telegram CBSD](#)

+7 (495) 540-05-45