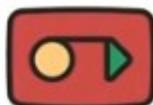

КАК СТАТЬ НАСТАВНИКОМ ПРОЕКТОВ

Юрий Молодых

Как найти партнеров и заказчиков?

Лекториум
lektorium.tv



по заказу
Академии наставников

2019

Проектная команда при реализации проекта всегда начинается со взаимодействия с заказчиком. При организации детско-взрослых проектов, как правило, проще работать с организациями, которые заинтересованы в образовательном результате участников. Если же организация нацелена на продуктовый результат, ей проще нанять для работы профессионалов.

Признаки, по которым можно найти партнеров:

- Наличие «живых» студенческих практик
- Наличие кафедры/факультета в вузе
- Любые формы работы со школьниками
- Стажировки / работа с интернами

Нужно помнить, что выстраивание отношений с партнером занимает несколько месяцев (в лучших случаях — пару месяцев). В начале работы необходимо сформировать дорожную карту отношений с партнером, которая включала бы все этапы вплоть до утилизации продукта кружка (от дедлайнов с учетом специфики образовательного учреждения до утилизации результата, к которому придут школьники).

Этими задачами может заниматься как наставник, так и третье лицо (например, носитель практик будущего, представитель площадки).

Как найти партнеров и заказчиков?

Тип компании	Цели	Ресурсы
Крупный бизнес	<ul style="list-style-type: none"> • Профориентация и формирование интереса к сфере своей деятельности • Формирование кадров для отрасли в целом, «обогрев Вселенной» • GR федерального уровня • «Прокачивание» внутренних кадров через внешние образовательные программы и корпоративную социальную ответственность (КСО) 	<ul style="list-style-type: none"> • Бюджеты в области кадровой политики, КСО • Политическое влияние, особенно в регионах присутствия, моногородах и т. п. • Большое число потенциальных наставников
Средний технологический бизнес	<ul style="list-style-type: none"> • Решение конкретных кадровых потребностей, формирование воронки отбора, в том числе на конкретные проекты • GR, участие в гос. программах, в том числе образовательных • Популяризация в нишевых направлениях 	<ul style="list-style-type: none"> • Целевое финансирование кадровых программ (хакатоны, акселераторы и т. п.) • Серьезная технологическая экспертиза (но часто неготовность пускать в свои практики будущего)
Малый бизнес	<ul style="list-style-type: none"> • Инвестиционная и GR-привлекательность • Выход на новые рынки (в том числе окологосударственные) • Формирование собственного «кадрового насоса» 	<ul style="list-style-type: none"> • Технологический энтузиазм • Экспертиза и близость к практикам будущего • Иногда даже работа на своей площадке

Если вы имеете опыт сотрудничества с компаниями из одной категории и никогда не пробовали взаимодействовать с другими, постарайтесь понять, кто для вашего проекта сможет стать потенциальным партнером в той или иной категории.