



СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ И ФАСИЛИТАЦИИ

КОМПЛЕКС РЕШЕНИЙ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Директор VeeFive, HR-эксперт,
бизнес-тренер, фасилитатор

БАТИМА ДОНОВА

2025-2026



Цель: Создать пространство, где команда вырабатывает решения, а не просто обсуждает.

Помочь руководителям и командам выстроить фокус, определить приоритеты и синхронизировать действия под общую цель.

Этапы реализации

1. Подготовка и диагностика контекста (1 день)

- Короткие интервью с руководителями и ключевыми участниками.
- Анализ текущей ситуации, проблемных зон и ожиданий.
- Формулировка ключевого запроса и целей стратегической сессии.

📌 Результат: чёткая рамка и цели сессии, согласованные со всеми участниками.



Этапы реализации

2. Разработка сценария стратегической сессии (1 неделя)

- Проектирование структуры и логики сессии: от диагностики к решению.
- Подбор фасилитационных инструментов под формат команды и целей.
- Подготовка материалов, шаблонов и визуальных инструментов.

📌 Результат: сценарий и план сессии, отражающий реальный контекст компании.

3. Проведение стратегической сессии (1–4 дня офлайн)

- Фасилитация групповой работы: обсуждения, мозговые штурмы, приоритизация.
- Работа с динамикой команды, перевод идей в конкретные решения.

📌 Результат: согласованные цели, ключевые направления и карта действий.

Итого: от 7 недель на реализацию проекта.



Этапы реализации

4. Постсессийное сопровождение (2–4 недели)

- Онлайн-созвоны и фасилитация мини-групп по внедрению решений.
- Подготовка итогового отчёта и карты реализации.

📌 Результат: зафиксированные результаты и первые шаги внедрения.

Итого: от 3,5 недель на реализацию проекта.



Варианты пакетов

Вариант	Состав	Длительность	Стоимость*
Базовый	<ul style="list-style-type: none">• Диагностика контекста• Разработка сценария• 1-дневная стратегическая сессия	1,5–2 недели	от 1 000 000 ₹
Оптимум	<ul style="list-style-type: none">• Диагностика контекста• Разработка сценария• 2-дневная стратегическая сессия• Итоговый отчёт и карта действий	2-3 недели	от 1 800 000 ₹
Под ключ	<ul style="list-style-type: none">• Диагностика и подготовка• 2-дневная стратегическая сессия• Постсессийное сопровождение (2–4 недели)• Визуальные карты и фасилитация внедрения	1 месяц	от 2 600 000 ₹

*- стоимость указана без учета НДС и актуальна до конца 2025 года

Отдельные фасилитации

Вариант	Состав	Стоимость*
1. Командная диагностика	Определяем текущее состояние команды: взаимодействие, доверие, узкие места. Используется при смене руководителя или росте конфликтности.	от 500 000 ₹
2. Фасилитация “Цели и фокусы месяца/ квартала”	Команда формулирует приоритеты, зоны ответственности, измеримые результаты и систему ритмов.	от 600 000 ₹
3. Фасилитация “Встреча руководителя с командой”	Безопасное пространство для открытого разговора: что работает, что мешает, чего не хватает. Формат — «честный диалог».	от 400 000 ₹
4. Разбор управленческих кейсов	Совместное обсуждение 2–3 реальных ситуаций из практики компании с поиском решений и выработкой алгоритмов.	от 500 000 ₹
5. Планирование года / квартала	Фасилитация управленческой команды для определения приоритетов, ключевых направлений и распределения ресурсов.	от 700 000 ₹
6. Обратная связь 360° (в фасилитационном формате)	Коллективный формат обратной связи, где команда учится видеть сильные стороны и зоны роста без оценки и обвинений.	от 500 000 ₹
7. Диалог о ценностях и культуре	Работа с культурным кодом компании: обсуждение принципов, норм, привычек, которые формируют команду.	от 700 000 ₹
8. Ретроспектива проекта / года	Осмысление итогов: что сработало, чему научились, что улучшить. Помогает завершить цикл и перейти в новое качество.	от 500 000 ₹

Отдельные фасилитации

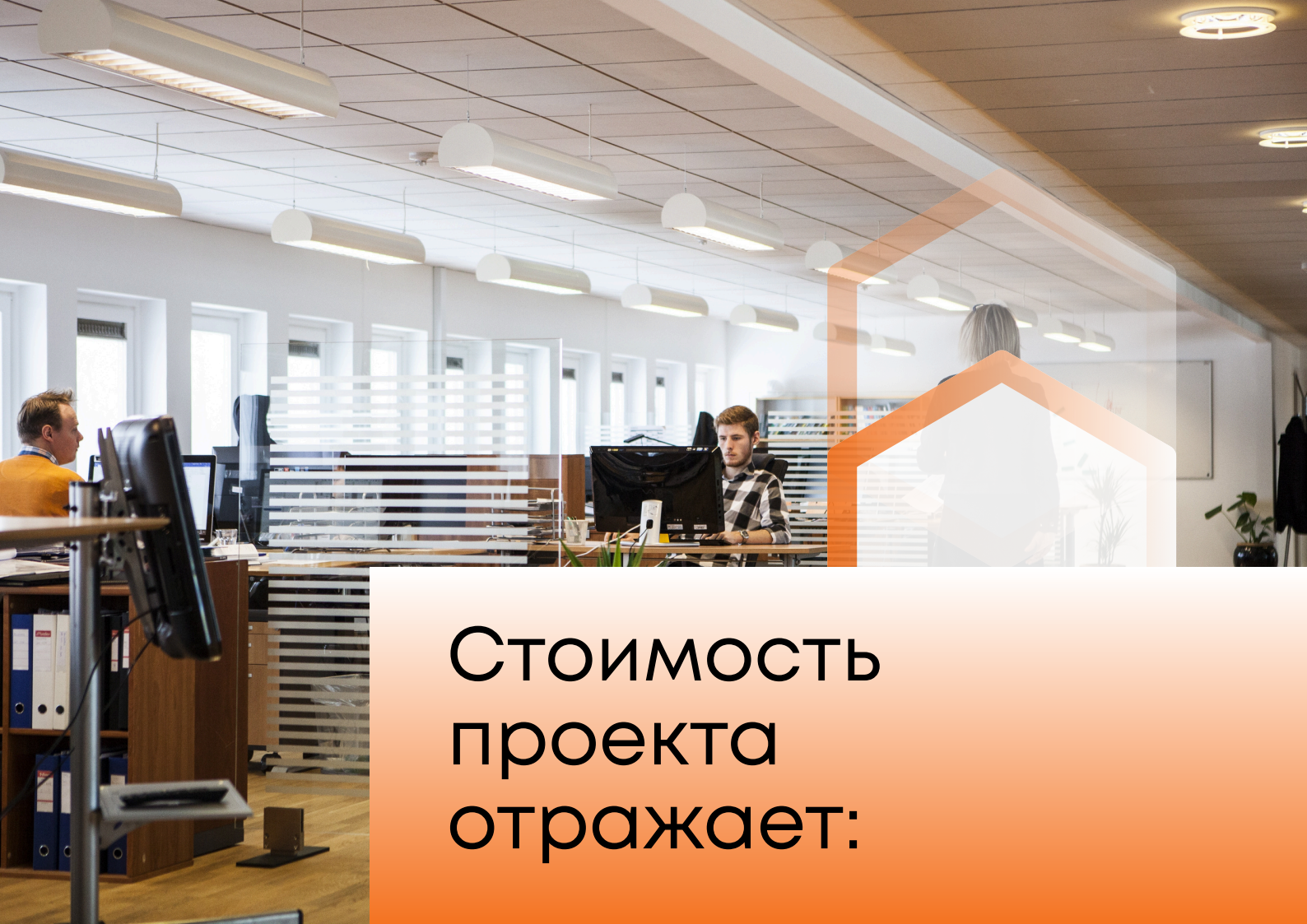
Фасилитации можно комбинировать — например, “Диагностика + Цели квартала” или “Культура + Планирование года”.

При заказе 2 и более фасилитаций действует пакетная стоимость со скидкой до 15%.

Когда стоит выбрать формат фасилитации

- В команде накопилось напряжение и нужно «снять пар».
- Руководитель хочет честно понять, как его видит команда.
- Компания готовит обновление стратегии или изменений.
- Нужно выстроить доверие и обновить коммуникации.
- Нужно быстро и вовлечённо определить фокусы на период.

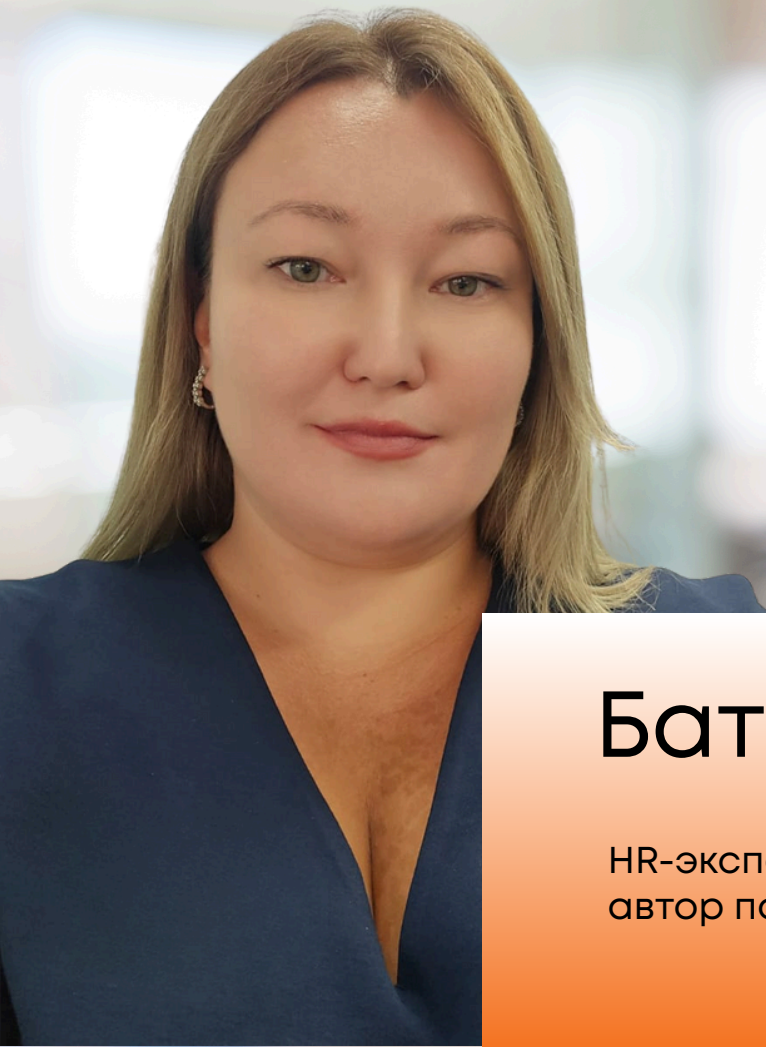




Стоимость проекта отражает:

- подготовку и анализ контекста компании и команды;
- разработку сценария и фасилитационных инструментов;
- проведение стратегической сессии или фасилитации;
- визуализацию и фиксацию ключевых решений;
- сопровождение внедрения и постсесссионную поддержку;
- участие фасилитатора с 15-летним опытом в HR и системном развитии.

Каждый проект формируется индивидуально — в зависимости от состава участников, масштаба компании и задач, которые решает команда



Батима Донова

HR-эксперт, фасилитатор, бизнес-тренер,
автор подхода «По сути»

Обо мне

- Я более 15 лет создаю и внедряю системы обучения, развития и управления людьми в компаниях Казахстана.
- Мой опыт соединяет HR-стратегию, фасилитацию и бизнес-консалтинг — я помогаю компаниям не просто обучать сотрудников, а выстраивать управляемые, живые команды, которые понимают цели и двигаются к ним осознанно.
- Работаю на стыке человека и бизнеса: где развитие перестаёт быть формальностью и становится точкой роста для всей системы.
- Мой принцип прост — развитие должно работать по сути, а не ради галочки.

Ключевые направления

- Системы управления командой
- Корпоративное обучение и развитие сотрудников
- Культура сервиса и коммуникаций
- Стратегические сессии и фасилитация изменений
- Создание корпоративных академий и программ наставничества





Батима Донова

HR-эксперт, фасилитатор, бизнес-тренер,
автор подхода «По сути»

Проекты и клиенты

- Tele2 Kazakhstan — проект BRIDGE: создание системы обучения розничных команд, проведение десятка программ для развития soft-skills
- Vereke Bank — программа «Из продукта — в понимание» для внутренних тренеров.
- Eurasian Bank — разработка и внедрение систем обучения для всего Головного офиса и филиальной сети (бэк и фронт офис), реализация десятков проектов в направлении HR и Бизнеса
- Альфа-Банк Казахстан - проведение десятков обучающих программ для Agile-команд, Головного офиса и Бизнеса
- А так же компании в сферах: Ритейл и продажи, Образование и развитие, Сервис и гостеприимство
- Каждый проект — не разовое обучение, а системное решение, встроенное в стратегию компании.

Мой подход

- **По сути, не по форме.**

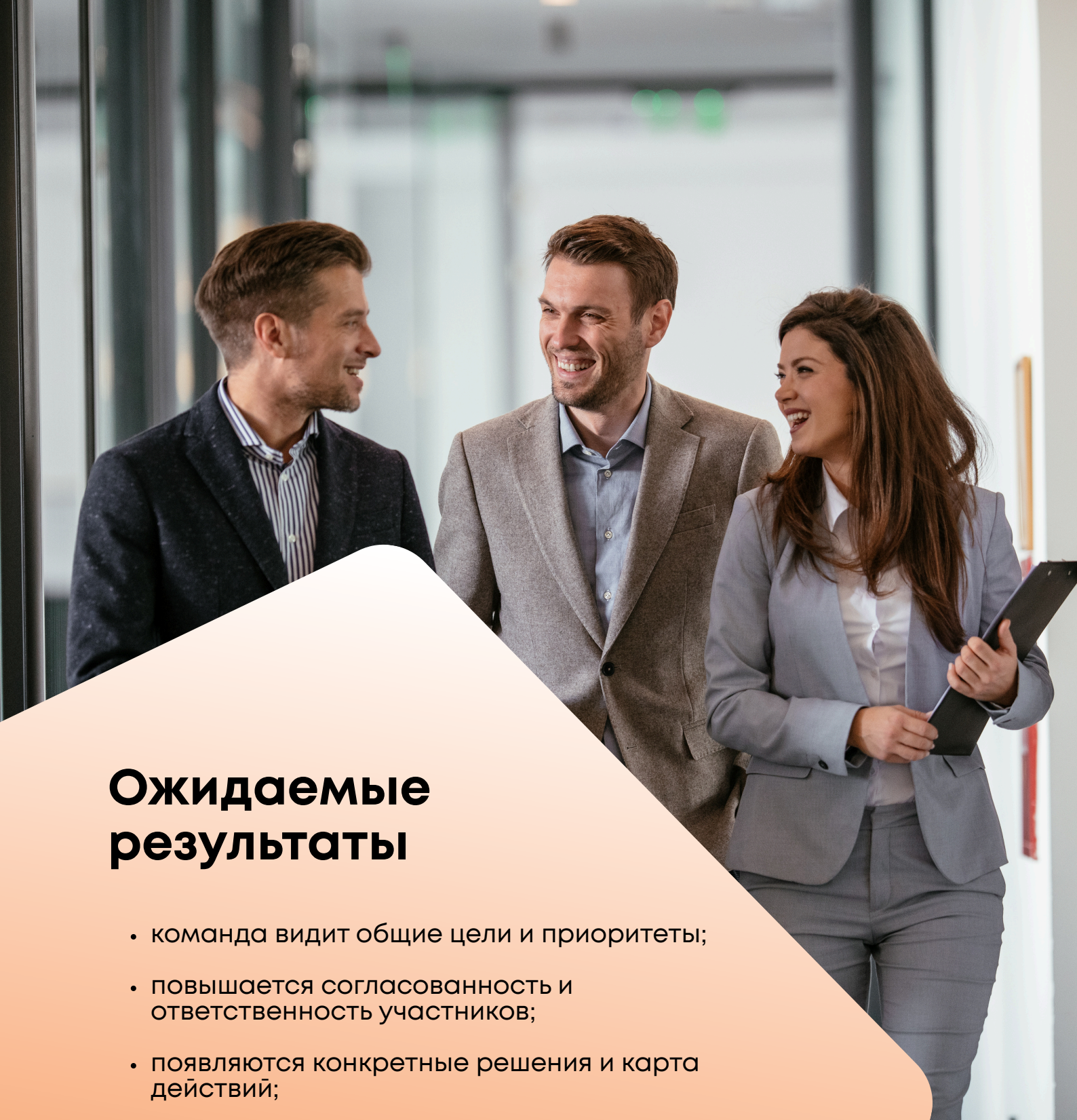
Развитие должно решать реальные задачи, а не просто вдохновлять.

- **Системность и простота.**

Даже самые сложные темы можно объяснить понятно и применимо.

- **Через человека к результату.**

Когда руководитель растёт осознанно — растёт и бизнес.



Ожидаемые результаты

- команда видит общие цели и приоритеты;
- повышается согласованность и ответственность участников;
- появляются конкретные решения и карта действий;
- укрепляется доверие и качество коммуникации;
- команда уходит с ясностью, энергией и планом внедрения.