

Карта

Когда предлагать обучение / интенсив / диагностику

Уроки 2.3–2.4 · Модуль 2 · Первый Бит

Сигнал клиента → Формат → Результат

Что говорит / думает клиент	Формат	Результат
«Наши сотрудники не понимают, что такое AI»	Обучение	Команда понимает возможности AI и готова к изменениям
«Люди боятся, что AI их заменит»	Обучение	Снято сопротивление, сотрудники вовлечены
«Хотим научить команду работать с AI-инструментами»	Обучение	Практические навыки работы с конкретными инструментами
«Нужно обучить менеджеров / операторов / аналитиков»	Обучение	Сотрудники применяют AI в ежедневной работе
«Руководство хочет разобраться в теме AI»	Стратегический интенсив	Топ-менеджмент говорит на одном языке, есть единое видение
«Нет понимания, кто в компании отвечает за AI»	Стратегический интенсив	Определены роли, ответственность и первые приоритеты
«Хотим выработать AI-стратегию компании»	Стратегический интенсив	Зафиксирована дорожная карта AI-трансформации
«Внутри не можем договориться об AI»	Стратегический интенсив	Выработана единая позиция и следующий шаг
«Не знаем, с чего начать и куда двигаться»	Диагностика / аудит	Карта AI-возможностей и приоритизированный список сценариев
«Идей много, но непонятно, что даст эффект»	Диагностика / аудит	Оценка применимости идей, фокус на приоритетных
«Не понимаем, достаточно ли у нас данных»	Диагностика / аудит	Оценка качества данных и готовности инфраструктуры
«Стоит ли вообще инвестировать в AI?»	Диагностика / аудит	Честная оценка потенциала и рисков

Обучение или стратегический интенсив?

	Обучение	Стратегический интенсив
Кто участвует	Сотрудники, команды	Топ-менеджмент, ключевые руководители
Цель	Практические навыки работы с AI	Единое видение и стратегические решения
Результат	Умеют пользоваться инструментами	Зафиксирована стратегия и роли
Формат	Курс, воркшоп, серия занятий	Сессия 1–2 дня с фасилитацией
Когда	Пробел в навыках или сопротивление AI	Нет единого видения у руководства

Диагностика — это не «уход от продажи»

Предлагайте диагностику, если выполняется хотя бы одно условие:

- Клиент не может сформулировать конкретную задачу для AI
- Идей много, но нет данных об их реалистичности
- Данные и процессы клиента не разобраны
- Клиент сомневается в применимости AI к своему бизнесу
- Вы сами не уверены, какое решение подойдёт

Что получает клиент на выходе:

- Карта AI-возможностей по функциям бизнеса
- Оценка качества данных и готовности инфраструктуры
- Приоритизированный список сценариев с обоснованием
- Рекомендация по первому шагу