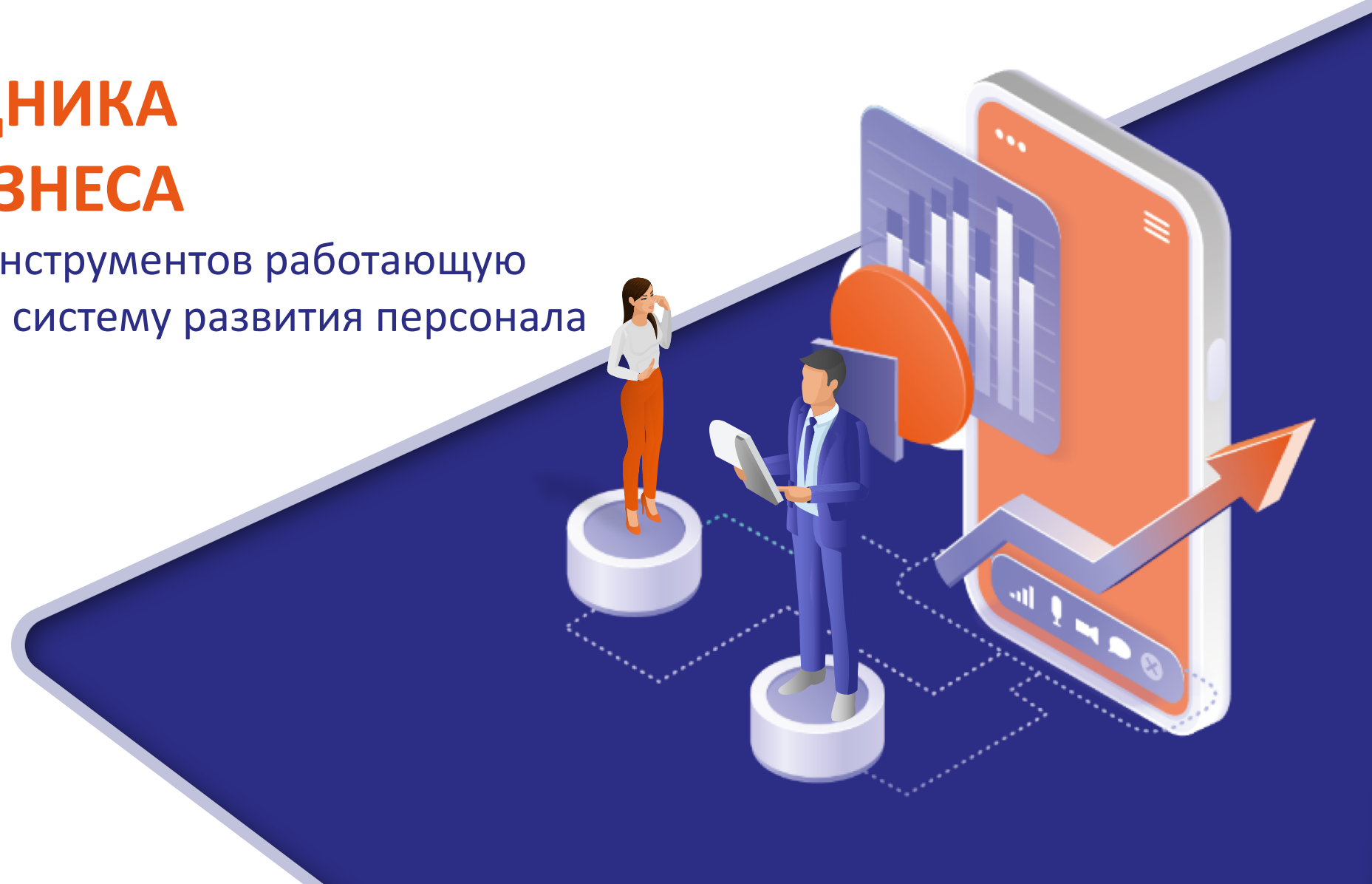




ПУТЬ СОТРУДНИКА ГЛАЗАМИ БИЗНЕСА

Как сложить из HR инструментов работающую
на результативность систему развития персонала

Татьяна Меньшова
Банк ПСБ





Татьяна Меньшова HR на стороне бизнеса

- 20+ лет в банковском HR
- Экспертиза – Стратегия, Бизнес-логика, Люди.
- Постоянный член жюри международного конкурса тренерского мастерства
- Опыт преподавания с 2017 г (ВШЭ, Президентская программа подготовки управленческих кадров)
- Фасилитатор ТОП-команд
- Тренд сеттер - практик на рынке T&D
- Лучший спикер HR экспо 2023

3 факта о ПСБ:

- Российский Банк с государственным участием и особой миссией
- Опорный Банк для ОПК
- Универсальный банк, развивающий бизнес и с гражданскими клиентами

> **25**

лет на рынке

80

субъектов РФ,
включая новые

> **30** **тыс.**

сотрудников, которые ежегодно
проходят обучение

КАК ВЫГЛЯДИТ СИСТЕМА ГЛАЗАМИ HR



1,5

тыс. обучающих инструментов включает система

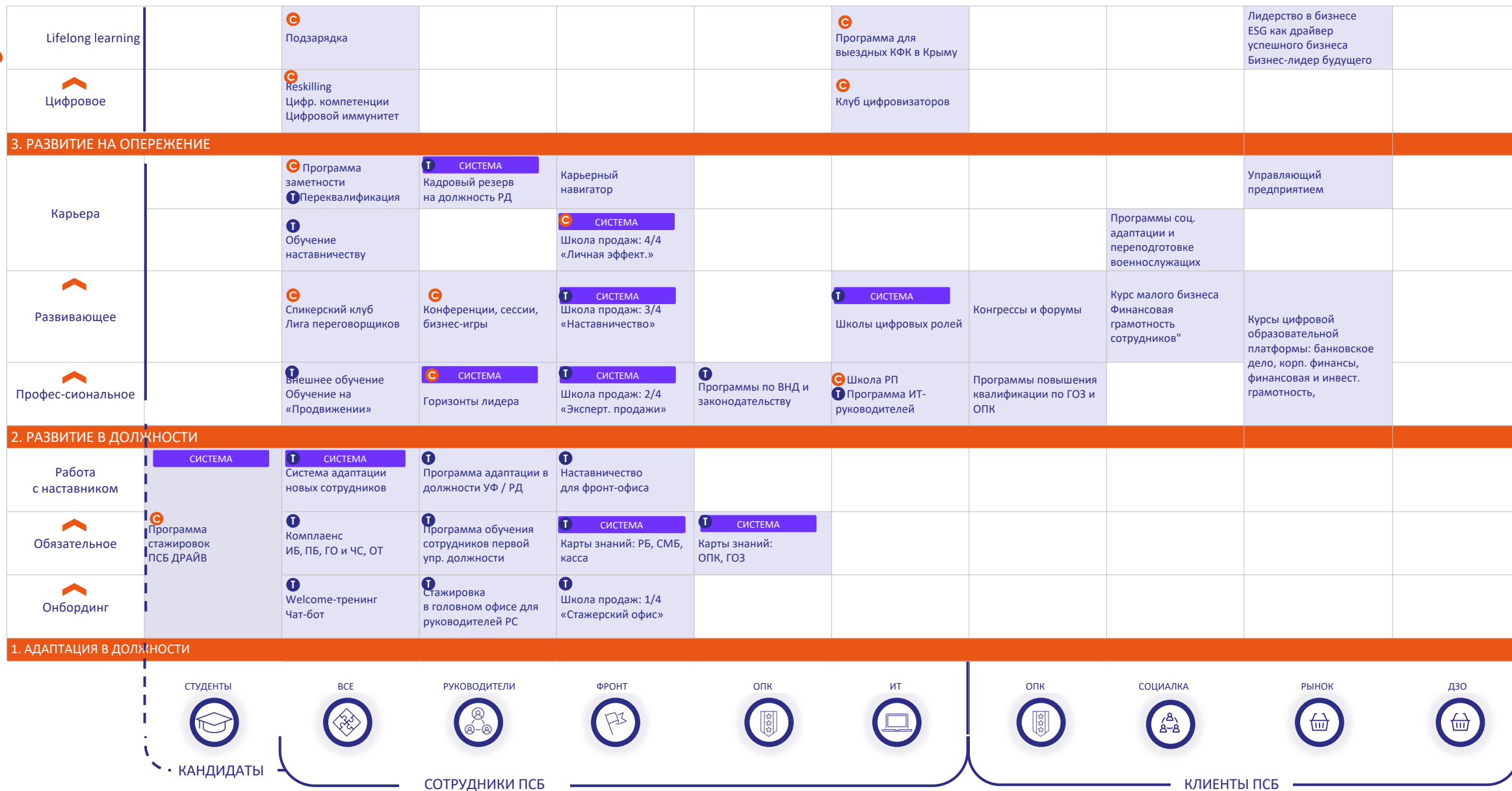
> 750

тыс. часов обучения пройдено в рамках системы (10 мес. 2025 г.), 80% - внутреннее дистанционное и онлайн обучение

> 700

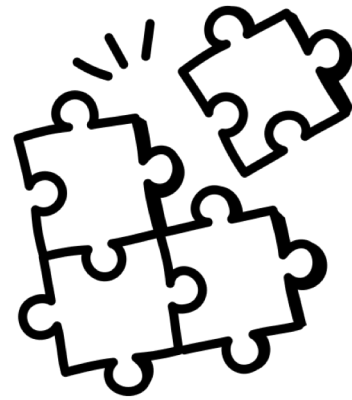
тыс. слушателей прошли обучение по системе (10 мес. 2025 г.), 25 часов обучения на 1 слушателя

Цель системы обучения - обеспечить необходимую квалификацию сотрудников и создать развивающую среду для выполнения стратегических задач Банка.



СИСТЕМА ОБУЧЕНИЯ ПСБ

ЗАКРЫВАЕТ ДЕФИЦИТЫ СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ И ФОРМИРУЕТ НОВУЮ РЕАЛЬНОСТЬ БАНКА БУДУЩЕГО



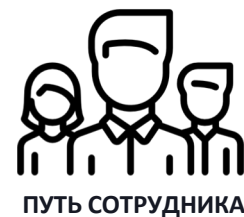
Существует > 1000 инструментов
для обучения и развития сотрудников.

Как их превратить в систему,
работающую на бизнес?

ПРИ ВЫСТРАИВАНИИ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ МЫ ОПИРАЕМСЯ НА ПУТЬ СОТРУДНИКА (EJM)

Планируя **обучение**,
HR может «заиграться»
с инструментами, которые
помогут сотруднику
эффективно
и комфортно «проживать»
каждый этап...

И забыть,
какой эффект от
этой деятельности
**получит
бизнес?**



АДАПТАЦИЯ В КОМПАНИИ

1

Что нужно
сотруднику

- Понять компанию, свою роль и цели. Узнать команду, получить ответы на волнующие вопросы

РАБОТА В ДОЛЖНОСТИ

2

- Достигать поставленных целей, получать признание и деньги, развиваться как профессионал в своем деле

НАЗНАЧЕНИЕ/ ПЕРЕМЕЩЕНИЕ

3

- Понимать, какие есть варианты развития, иметь возможность расти внутри компании

ВЫХОД ИЗ КОМПАНИИ

4

- Уйти из компании, получив положительные рекомендации

ПЕРЕВОДИМ НА ЯЗЫК БИЗНЕСА

А что важно
бизнесу

- Новички как можно быстрее выходят на нужный объем (производительность)

- Эффективные остаются, неэффективные уходят

- «Талантливые» становятся стратегическим резервом/преемниками

- «Бывшие» остаются клиентами на всю жизнь

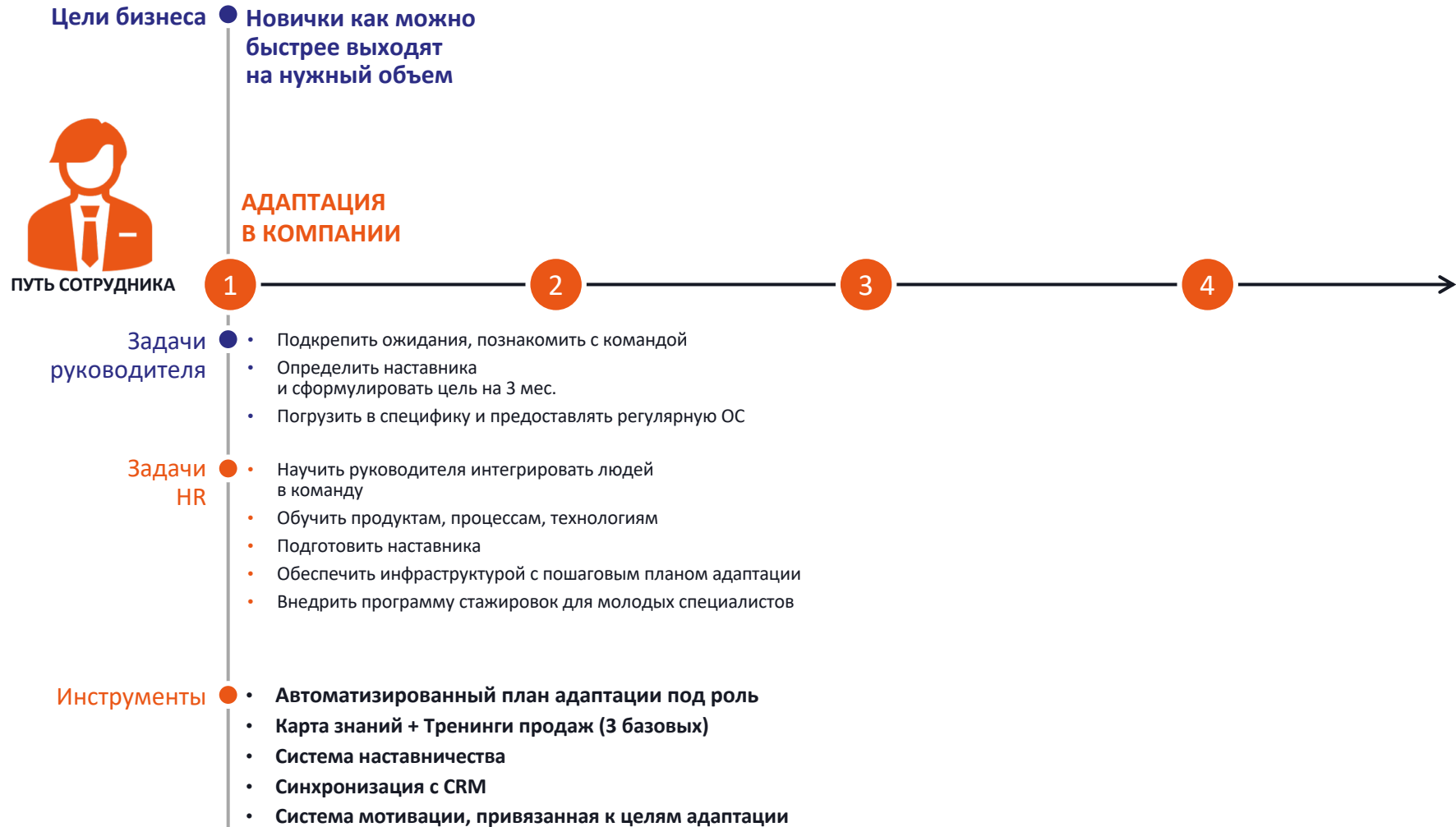
ЧТО ДЕЛАЕТ T&D И КАК «ПОДРУЖИТЬ» ЭТО С ОЖИДАНИЯМИ БИЗНЕСА?



МЫ ОПИРАЕМСЯ НА ЦЕЛИ БИЗНЕСА И РАБОТАЕМ В СВЯЗКЕ «РУКОВОДИТЕЛЬ – T&D» НА КАЖДОМ ЭТАПЕ ПУТИ СОТРУДНИКА

Цели бизнеса:

- Вывести сотрудника на производительность

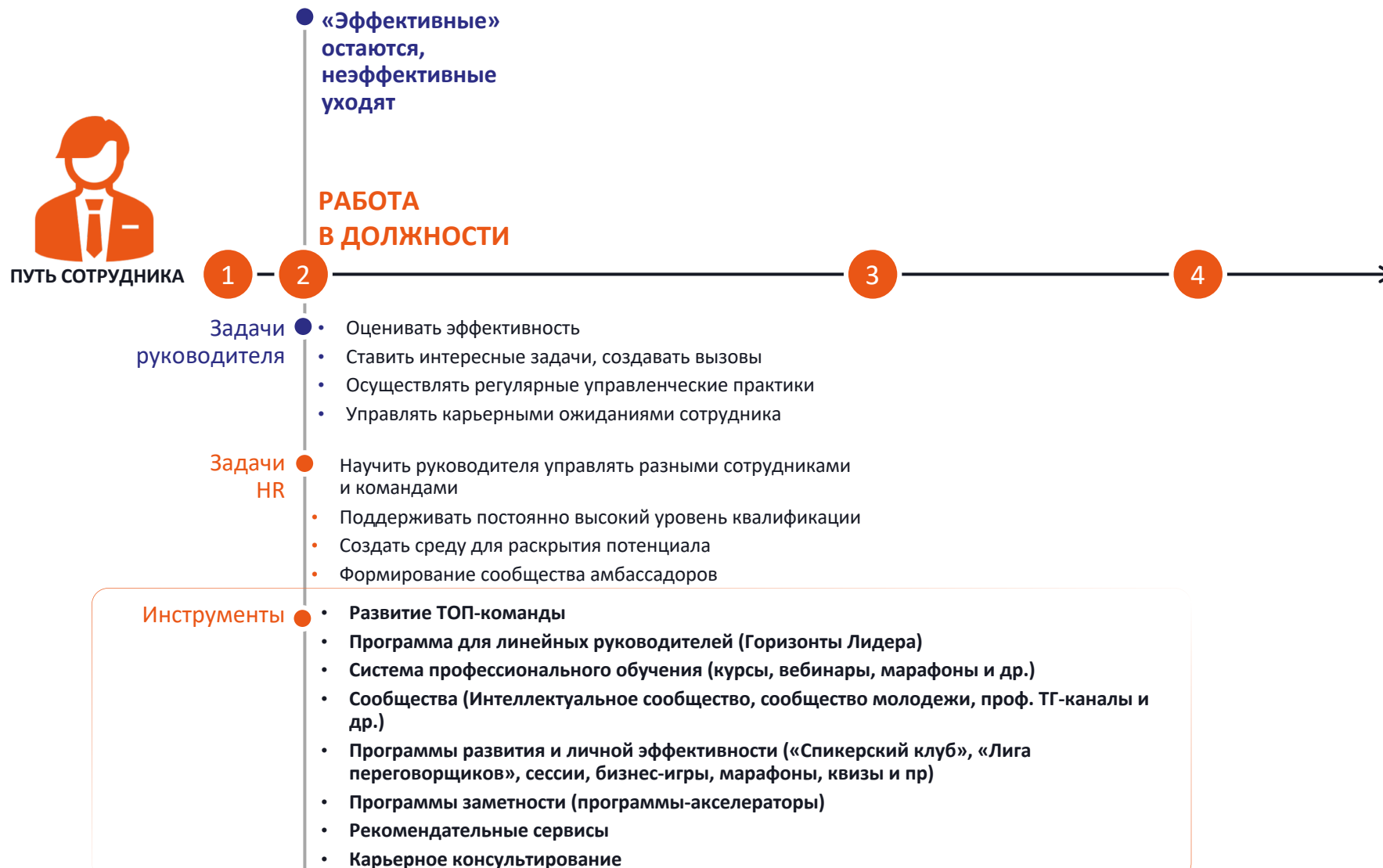


ВЫБИРАЯ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ КАЖДОГО ЭТАПА ПУТИ СОТРУДНИКА, МЫ ОПИРАЕМСЯ НА ЦЕЛИ БИЗНЕСА И РАБОТАЕМ В СВЯЗКЕ «РУКОВОДИТЕЛЬ – T&D»

8

Цели бизнеса:

- Вывести сотрудника на производительность
- Удерживать лучших, избавляться от худших (обеспечить постоянную эффективность)



ВЫБИРАЯ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ КАЖДОГО ЭТАПА ПУТИ СОТРУДНИКА, МЫ ОПИРАЕМСЯ НА ЦЕЛИ БИЗНЕСА И РАБОТАЕМ В СВЯЗКЕ «РУКОВОДИТЕЛЬ – T&D»

9

Цели бизнеса:

- Вывести сотрудника на производительность
- Обеспечить постоянную эффективность
- (Выявить) Удержать и продвигать «таланты», экономия на найме с внешнего рынка



ТАКОЙ ПОДХОД ПОЗВОЛЯЕТ НЕ ТОЛЬКО ВЫБРАТЬ ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, НО И ПЕРЕЙТИ К ОЦЕНКЕ РАБОТЫ ЧЕРЕЗ БИЗНЕС-ПОКАЗАТЕЛИ, ЧТОБЫ РАЗГОВАРИВАТЬ С БИЗНЕСОМ НА ОДНОМ ЯЗЫКЕ

11

Цели бизнеса:

- Вывести сотрудника на производительность
- Обеспечить постоянную эффективность
- Выявить «таланты» и удержать
- Превратить сотрудника в клиента на всю жизнь



Есть что обсудить



Татьяна Меньшова

ТГ канал
Меньшова_ЯЖеГоворила

@Menshova_IToldYou

