Три дня за партой, или “Академия” как способ выйти на новый уровень

В конце октября мы провели в Екатеринбурге традиционный уже технический семинар "Академия НАГ". Хотелось бы подвести краткие итоги и дать представление о работе семинара для тех, кто не смог на него попасть.

Три дня занятий в "Академии НАГ" пролетели мгновенно. Всё, что происходило в отеле "Анжело" с 27 по 29 октября было не просто формальными "курсами повышения квалификации", а живым диалогом, который одинаково важен как для организаторов, так и для гостей. Сегодня, когда все организационные хлопоты улеглись, чуть отдохнули от восьмичасовых семинаров и лекций продакт-менеджеры, настало время оценить сделанное и подвести итоги.

Да, всё получилось, и получилось значительно лучше, чем многие ожидали, хотя в этом году было решено поставить эксперимент, посвятить один день, так называемым, "воркшопам" или "магазинам профессий".

На целый день продакт-менеджеры превратились в преподавателей. Они читали лекции, учили, разъясняли и учились сами. Но, даже учитывая отсутствие практики, первый опыт, по мнению обеих сторон, оказался вполне удачным.

Мне удалось побывать на всех воркшопах, послушать хотя бы понемногу лекции и диалоги, а также посмотреть, как проходит практическая часть. И главное, что сразу бросилось в глаза - в аудиториях не было незаинтересованных лиц. Участникам было интересно, хотя крайне трудно рассказать профессионалам что-то новое об оборудовании, на котором они работают. Но получилось. Удалось не просто показать, а увлечь, открыть новые возможности техники и секреты технологий.

А как оценивают Академию те, кто готовили мероприятие, проводили воркшопы, читали лекции и три дня напрямую общались с клиентами? Ответ на этот вопрос я решила получить из первых рук.

Вот уже третий год подряд вся организаторская работа по "Академии" ложится на плечи **Андрея Шепелева**, и на сей раз, по его мнению, всё удалось сделать более слаженно, согласованно, без траты лишних сил и времени.

""Академия" - не первое выездное мероприятие НАГа в этом году, а потому и оргвопросы уже отработаны, не один раз пришлось и упаковывать выставочные стенды, перевозить, устанавливать на новом месте, - рассказывает Андрей. - Все работали более согласованно, точно, продуманно. Именно поэтому всё получилось, как и было задумано.

Всё прошло в штатном режиме, и не только наши гости учились у нас. Как всегда, и мы учились у них, обсуждая возникающие в процессе эксплуатации проблемы и сложности. Параллельно и менеджеры из отдела продаж обсудили перспективы дальнейшего сотрудничества с клиентами напрямую, глаза в глаза.

Особенно радует то, что клиентам понравился воркшоп - практические занятия, которые мы провели впервые".

Воркшоп стал главным событием Академии и по мнению **Андрея Антропова**, продакт-менеджера отдела систем оптического транспорта. Андрей глаза в глаза общался с клиентами почти полный рабочий день, и нашёл, что сказать каждому.

" Понятно, что не всё получается с первого раза, и пожелания сделать занятия более живыми, добавить практических занятий я считаю вполне разумным. Главное, что уже понятно, как это сделать. И если через год будет решено повторить воркшопы, они, безусловно, будут совершенно иными. К следующей "Академии" мы обработаем отзывы участников, учтём все замечания и представим нашим партнёрам совершенно новые курсы, - говорит Андрей. - Понятно, что провести два дня, слушая доклады, очень непросто, поэтому добавить к нашим занятиям воркшопы оказалось удачной идеей".

Лекции **Антона Бейгула**, продакт-менеджера по системам видеонаблюдения были настолько интересными, что студенты нашей "Академии" слушали их как увлекательные истории - что могут обычные, вроде бы, камеры видеонаблюдения, как они устроены, как анализируют полученные данные и как можно эту информацию использовать в бизнесе - вот лишь часть вопросов, которые успели обсудить на воркшопе Антона за рабоче-учебный день.

"Опыт проведения Академии в форме практических занятий оказался для нас очень полезным, - говорит Антон. - Для многих продакт-менеджеров это была, по сути, первая попытка прямого общения с клиентами. А замечания по поводу техники были вполне логичными, недочёты, которые выявили клиенты, будем устранять.

По поводу воркшопов. Думаю, в следующий раз разделим участников по уровням, хотя бы на новичков и "продвинутых", чтобы дать каждому побольше интересного. Хочется, чтобы люди у нас не просто общались, знакомились, обсуждали технику, но и решали бизнес-задачи".

На курс "Настройка коммутаторов SNR" студенты записывались вплоть до нескольких часов до начала занятия, заскакивали "на подножку уходящего поезда". Как следствие, аудитория была заполнена до отказа. Интересующихся особенностями настройки коммутаторов SNR набралось столько, что заранее подготовленных лабораторных стендов на всех не хватило. Первая часть

занятия была посвящена основным приёмам настройки оборудования. Кто-то только делал первые шаги, другие, закрепляли имевшиеся знания и отмечали для себя интересные нюансы. После обеда гостям воркшопа был предложен увлекательный технический квест. В ходе его решения, шаг за шагом, выполняя тесно связанные между собой задания, курсанты продвигались к решению задачи. Выполнив все задания инженеры получали в награду сертификат о прохождении курса. Никто не остался в обиде, успешно решили задания ВСЕ слушатели и курсанты, и студенты.

"Настройка телевидения на сети с нуля" - так была сформулирована тема воркшопа, который проводил продакт-менеджер отдела телевизионного оборудования **Артём Егоров**. Тема заинтересовала немало "студентов" академии. Ещё бы, не каждый раз предоставляется возможность послушать специалиста, который полученные в вузе знания о телевидении проверил практикой, прошёл все ступеньки карьеры у оператора, и сегодня разрабатывает оборудование для операторов. А если к такой квалификации добавить энтузиазм и артистизм, то как раз воркшоп Артёма и получится. Интересно, познавательно, увлекательно. И не случайно его слушатели выходили из аудитории всегда чуть позже "звонка" на кофе-паузу - уж слишком много накопилось вопросов, и каждый требовал обсуждения, каждый интересовал всех участников "академического класса".

Отзывы, по словам самого Артёма, были двух типов: "я начал понимать в телевидении хотя бы немного", и "многое мне было уже известно, но занятия помогли заполнить пробелы, посмотреть по-новому на решение сложных задач".

"Опыт подготовки к КРОСу помог нам не только интересно провести занятия. На сей раз, мы смогли за 10-20 минут развернуть и свернуть стенды, поняли, что и как нужно делать, - рассказывает Артём. - Да и с подготовкой докладов особых проблем не было. На подготовку, благо, есть уже и опыт, и знания, ушло не особенно много времени. Всё получилось так, как и задумывали, а это - главное".

Воркшоп, который проводили **Денис Жегуль и Татьяна Ибакаева,** получился одним из самых увлекательных с точки зрения практики. Участники внимательно познакомились с источниками бесперебойного питания, и занялись проблемами сварки оптического волокна. Даже опытным специалистам интересно было сравнить аппараты Jilong и Fiber Fox. В результате увлеклись так, что не оторвать было от сварки оптического волокна.

"Я рада, что нам удалось увлечь участников воркшопа, предложить то, что им действительно интересно и важно, - говорит, оценивая итоги "Академии", Татьяна Ибакаева. - В результате мы не просто рассказали и показали, а получили отзывы, рекомендации, советы. Я не первый раз участвую в "Академиях НАГа", и каждый раз для меня это, прежде всего, обратная связь, диалог с клиентами. Думаю, все уже оценили не только дружескую, доброжелательную атмосферу осенней встречи в "Анджело", но и пользу, которую приносят наши встречи".

"Всё понравилось, всё получилось, - говорит, оценивая итоги Академии, и **Дмитрий Поляков**, руководитель отдела разработок. - Очень удачной оказалась идея провести вокршкоп. Сама форма помогла плотнее пообщаться с клиентами. Кроме того, все участники научились настраивать наше оборудование, поняли для чего оно нужно и как его следует эксплуатировать. По сути, те, кто побывали на воркшопах, - это наши потенциальные клиенты.
Кстати, на "Академии" мы нашли и потенциального партнёра для реализации большого проекта, связанного с интернетом вещей. Мы долго обдумывали, искали, обсуждали возможных перспективных партнёров. А встретились у нас же, на "Академии"!"

Тема Дмитрия Полякова "Управляем нагрузками с устройства мониторинга ERD-4" - не из простых, но одна из самых перспективных. Это уже шаг к внедрению технологий интернета вещей и тех самых дополнительных услуг, которые помогут выйти на новый виток развития.

После протяженного и утомительного первого дня практических занятий. Когда все участники "Академии НАГ" разбрелись по номерам в гостинице или отправились открывать для себя увеселительные заведения Екатеринбурга, "наговцы" продолжили упорно трудиться. К следующему дню должны были быть собраны стенды для шоу-рума. К работе подтянули и тех, кто целый день трудился на "Академии", и тех, кто первый день конференции провел за повседневными делами в офисе. К позднему вечеру все было готово, а гостей к утру уже ожидали интересные новинки из ассортимента нашего магазина.

Лично у меня шоу-рум вызвал особый интерес. То же самое можно сказать и об участниках конференции. Практически возле каждого стенда с оборудованием толпились заинтересованные участники. Вот, например, небольшой ажиотаж возник возле стенда Татьяны Ибакаевой и Дениса Жегуля, где была представлена система мониторинга АКБ.

Харизматичный и громкоголосый Артем Егоров живо объяснял партнерам нюансы работы оборудования. Как будто и не было предыдущего дня и нескольких часов практических занятий в переполненной "студентами" аудитории.

Живая дискуссия разгорелась возле новинки, представленной на конференции впервые. Так называемый, коридор со стойками для серверов стал предметом споров и обсуждений, а местами веселых историй и шуток.

Новые видеокамеры под брендом OMNY, которые Антон Бейгул впервые презентовал на нынешней "Академии" обеспечивали постоянное наличие публики рядом со стендом. Антон с удовольствием отвечал всем на задаваемые по новому оборудованию вопросы.

Было видно, что все стенды вызывают неподдельный интерес у участников, а специалисты "НАГа" успевают уделить внимание каждому. Интересно, что народ присутствовал в шоу-руме постоянно: и во время докладов, и в перерывах на кофе-брейк. Гости "Академии" постоянно подходили к спецам "НАГа" за советом или просто поддержать дружескую беседу.

Тем временем, два дня теории, как всегда на "Академии", не были ни скучными, ни слишком

длинными. Темы были подобраны интересно, точно, с учётом пожеланий участников, и проблем, стоящих перед отраслью. Обзор новинок на телеком-рынке, новые тенденции в отрасли — вот лишь часть тем второго дня академии. Важно, что все технические новинки (а появляются они на рынке каждый месяц десятками), были не просто "показаны", а представлены во всех подробностях. Лекции готовились так, чтобы не упустить ничего: от технологических особенностей до тонкостей применения и ожидаемого эффекта. На лекциях были представлены и разработки НАГа, и оборудование партнёров компании, потому что чем шире представлены технические новинки, тем более эффективно смогут применить их операторы.

Что удивило меня, как человека, впервые побывавшего на Академии, так это интерес, с которым взрослые люди слушали, записывали что-то в блокнотики, обсуждали в перерывах. Что это значит? Да, прежде всего, то, что темы были выбраны полезные, актуальные, что НАГ не просто сотрудничает с операторами, и знает не только сегодняшние, но и завтрашние их проблемы.

День завершился традиционным походом менеджеров НАГа с клиентами в бар. Там уже в неформальной обстановке и проблемы обсудили, и поговорили по душам, и просто развлеклись — от души. И как это ни удивительно, в последний, третий день все дружно спустились на лекции. Снова слушали, записывали, обсуждали.

И хочу заметить вот что: возможные дополнительные услуги интересовали большинство участников, во всяком случае не меньше, чем технические новинки, которые позволяют не отстать от жизни.

Об этом же говорили мне и участники. Кое-кто по итогам лекций уже запланировал модернизацию сети, кто-то обратил внимание на современные аккумуляторы и коммутаторы. Кто-то просто взял на заметку новинки, задумался о тенденциях развития телекома и о том, что придётся сделать в ближайшей перспективе.

Дополнительные материалы

- Презентации докладов можно скачать по этой ссылке (20 Мб).
- Плей-лист на видеоролики с докладами.