

УТВЕРЖДЕНА

Приказом Ректора АНО ВО
«Центральный университет»
Е.В. Ивашкевич
от «26» июня 2025 г. № 0626.32

**Рабочая программа дисциплины (модуля)
«Case Evenings (Кейс-вечера)»
дополнительной профессиональной программы – программы
профессиональной переподготовки «Академия data science»**

Траектория: Продуктовый менеджмент

**Москва
2025**

Содержание

1. Краткая характеристика дисциплины (модуля)	3
2. Тематический план	4
3. Содержание дисциплины (модуля)	4
4. Учебно-методическое обеспечение	5
5. Материально-техническое обеспечение	5
6. Методические и оценочные материалы	7

1. Краткая характеристика дисциплины (модуля)

Изучение дисциплины (модуля) «Case Evenings (Кейс-вечера)» позволяет развить практические навыки решения реальных бизнес-задач и улучшить критическое мышление в условиях командной работы. Это способствует подготовке к профессиональной деятельности, формируя умение быстро принимать обоснованные решения и эффективно коммуницировать.

Цель изучения дисциплины (модуля): формирование практических навыков системного анализа бизнес-кейсов, оценки рыночных возможностей и обоснования решений на основе данных для эффективного принятия управленческих решений.

Задачи изучения дисциплины (модуля):

- изучить базовые принципы структурированного разбора бизнес-задач для выявления ключевых компонентов и построения логических моделей решений;
- освоить методы определения масштаба рынка и подбора аналитических инструментов для комплексного исследования проблем;
- разработать навыки интерпретации числовых данных, визуализаций и табличных представлений для извлечения значимых бизнес-инсайтов;
- научиться оценивать рыночные перспективы и формулировать аргументированные выводы для стратегического планирования;
- сформировать умение презентовать результаты анализа кейсов с четким обоснованием подходов и предложений по улучшению продуктов.

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен:

знать:

- основы структурированного подхода к анализу бизнес-задач и кейсов;
- методы оценки размера рынка и выбора подходящего фреймворка для анализа;
- техники аналитической интерпретации данных, графиков и таблиц.

уметь:

- разбивать сложные задачи на компоненты и строить деревья решений;
- анализировать рыночные возможности и обосновывать бизнес-выводы;
- строить дерево метрик и генерировать новые идеи для изменений в продукте;
- презентовать решения кейсов и обосновывать свои подходы перед аудиторией.

владеть:

- навыком быстрого входа в новую предметную область и сбора ключевого контекста;
- навыком формулирования точки зрения («позиции»), а не субъективного мнения.

2. Тематический план

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Трудоемкость, академические часы					ТКУ (текущий контроль успеваемости)
		<i>Очная форма</i>					
		Аудиторная работа			Контроль	Самостояте льная работа	
Лек ции	Семинар ы	Консульт ации					
1	Теоретический блок	30	30	12		38	Домашние задания, Подготовка к семинарам, Квизы
2	Практический блок	30	30	12		38	Домашние задания, Подготовка к семинарам, Квизы
	<i>Зачет с оценкой</i>				6		Кейс
Итого:		60	60	24	6	76	
Объем дисциплины (модуля) (в ак. ч.)		220					

3. Содержание дисциплины (модуля)

№п/п	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Содержание дисциплины (модуля) по темам
1	Теоретический блок	Структурирование решения кейса Фреймворки для решения кейса Методы оценки рынка Брэйнштурминг Метрики продукта
2	Практический блок	Практика решения кейса про продукт Бизнес-кейсы от приглашенных спикеров Практика решения кейса про продукт

4. Учебно-методическое обеспечение

Университет располагает полным набором лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, включая продукты отечественного производства.

Каждый слушатель в течение всего периода обучения получает индивидуальный неограниченный доступ к электронно-библиотечной системе и электронной информационно-образовательной среде университета. Эти системы предоставляют возможность доступа к ресурсам из любой точки, где есть подключение к сети Интернет, как на территории университета, так и за его пределами.

Слушателям обеспечен удаленный доступ к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам.

Основная литература:

1. Бизнес-статистика : учебник и практикум для вузов / под редакцией И. И. Елисеевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 444 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14822-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/561216>.

2. Кремер Н. Ш. Математический анализ : учебник и практикум для вузов / Н. Ш. Кремер, Б. А. Путко, И. М. Тришин ; ответственный редактор Н. Ш. Кремер. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 593 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16158-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/568491>.

Дополнительная литература:

1. Брюс П. Практическая статистика для специалистов Data Science: Пер. с англ. / П. Брюс, Э. Брюс. — СПб.: БХВ-Петербург, 2021. — 304 с.: ил. — ISBN 978-5-9775-3974-6.

5. Материально-техническое обеспечение

Университет располагает материально-технической базой, соответствующей действующим противопожарным правилам и нормам и обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работ обучающихся, предусмотренных учебным планом.

Помещения, которые представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского (практического) типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Изучение дисциплины (модуля) обеспечивается в учебных аудиториях, оснащенных:

- столами и стульями;
- компьютерной техникой;
- механическими калькуляторами;
- специализированным оборудованием, включая демонстрационное оборудование.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся, в том числе приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Обучающимся предоставляется доступ (в том числе удаленный) к ресурсам информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», электронным ресурсам (в том

числе электронным библиотечным системам, современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам):

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Научная электронная библиотека elibrary.ru библиотека	https://elibrary.ru/defaultx.asp
2.	База данных для IT-специалистов	https://habr.com
3.	База данных ScienceDirect	https://www.sciencedirect.com
4.	Официальный сайт Министерства науки и высшего образования Российской Федерации	https://minobrnauki.gov.ru/
5.	Федеральный портал «Российское образование»	https://www.edu.ru/
6.	Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"	http://window.edu.ru/
7.	Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов	http://school-collection.edu.ru/
8.	Федеральный центр информационно - образовательных ресурсов	http://fcior.edu.ru/

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

Наименование ПО	Производство	Лицензионное / свободно распространяемое
Операционные системы:		
Microsoft Imagine (Windows Client, Server)	зарубежное	лицензионное
Браузеры:		
Яндекс.Браузер	отечественное	свободно распространяемое
Google Chrome	зарубежное	свободно распространяемое
Офисные приложения:		
Microsoft Imagine (Visio, OneNote)	зарубежное	лицензионное
TeXstudio	зарубежное	свободно распространяемое
Adobe Acrobat Reader	зарубежное	свободно распространяемое
Программное обеспечение для планирования и учета времени:		
Toggle app	зарубежное	свободно распространяемое
Системы управления проектами:		
Microsoft Imagine (Project)	зарубежное	лицензионное
Системы управления базами данных:		
Microsoft Imagine (SQL Server)	зарубежное	лицензионное
Системы резервного копирования (backup):		
Acronis Backup Advanced for HyperV	зарубежное	лицензионное
Справочно-правовые системы:		
КонсультантПлюс: справочно-правовая система	отечественное	лицензионное
Средства антивирусной защиты:		
Kaspersky Endpoint Security для бизнеса Стандартный Russian Edition	отечественное	лицензионное
Среды разработки:		
Visual Studio Code	зарубежное	свободно распространяемое
Bash (Unix shell)	зарубежное	свободно распространяемое

Anaconda	зарубежное	свободно распространяемое
Robotic Operating System	зарубежное	свободно распространяемое
CopelliaSim	зарубежное	свободно распространяемое
Google Colaboratory	зарубежное	свободно распространяемое
Пакеты программных средств и библиотек:		
AutoPsy	зарубежное	свободно распространяемое
Interactive Disassembler (IDA)	зарубежное	свободно распространяемое
Системы управления библиографической информацией:		
Zotero	зарубежное	свободно распространяемое
Сервисы и службы:		
Bind	зарубежное	свободно распространяемое
Docker	зарубежное	свободно распространяемое

6. Методические и оценочные материалы

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

В процессе изучения дисциплины (модуля) «Case Evenings (Кейс-вечера)» в рамках текущего контроля успеваемости используются такие виды учебной работы, как семинары, консультации, аудиторная работа, домашние задания, квизы, кейс, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение инициатив.

Семинар — это форма учебной деятельности, проводимая в учебном заведении под руководством преподавателя, где слушатели активно участвуют в обсуждениях, практических заданиях и других формах взаимодействия.

Для успешной подготовки к семинару рекомендуется заранее ознакомиться с темой занятия и основными материалами, чтобы иметь возможность активно участвовать в обсуждении. Также полезно подготовить вопросы и идеи для обсуждения, что поможет глубже понять материал и продемонстрировать заинтересованность.

Аудиторная работа – активная работа слушателя на семинаре, его ответы на вопросы преподавателя и участие в дискуссии.

Для успешного участия в семинаре слушателям рекомендуется заранее ознакомиться с темой обсуждения, прочитать необходимые материалы и подготовить вопросы. Важно активно слушать и вовлекаться в дискуссию, высказывая свои мнения и аргументируя их. При ответах на вопросы преподавателя стоит быть уверенным, четким и логичным, опираясь на изученный материал. Также полезно поддерживать диалог с однокурсниками, чтобы обогатить обсуждение и расширить свои знания.

Консультации – структурированные встречи, на которых преподаватели предоставляют индивидуальную или групповую помощь в освоении учебного материала, обсуждении вопросов и решении проблем, возникающих в процессе обучения.

Консультации могут включать разъяснение сложных тем, подготовку к экзаменам и помощь в выполнении проектных работ, что способствует более глубокому пониманию предмета и улучшению академической успеваемости.

Домашнее задание – набор задач по темам недели.

При работе над домашними заданиями важно внимательно ознакомиться с требованиями и сроками выполнения. Рекомендуется разбивать задания на этапы, чтобы избежать перегрузки и лучше усвоить материал. Использовать различные источники информации, включая учебники и онлайн-ресурсы, для более глубокого понимания темы.

Квиз – это интерактивное тестирование, направленное на проверку знаний и понимания изучаемого материала.

Для успешной подготовки к квизу рекомендуется внимательно изучить основные понятия и методы, уделяя особое внимание их применению. Полезно решать практические задачи и примеры, чтобы закрепить теоретические знания. Также стоит ознакомиться с типичными вопросами и форматами заданий, чтобы лучше подготовиться к тестированию.

Кейс – практическая работа слушателей над реальными или смоделированными задачами, что позволяет слушателю применять теоретические знания на практике.

Слушатель самостоятельно разрабатывает стратегию решения поставленной задачи, что способствует развитию навыков критического мышления и самостоятельного принятия решений. Такой подход помогает подготовить будущих специалистов к реальным вызовам в их профессиональной деятельности.

Самостоятельная работа – работа слушателей, направленная на углубленное изучение отдельных тем и вопросов учебной дисциплины (модуля).

В процессе самостоятельной работы слушатели взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя. Задачи слушателя включают работу с конспектами лекций (обработка текста), повторное изучение учебных материалов планов и тезисов ответов, изучение дополнительных тем, выполнение учебно-исследовательских заданий и другое.

Система оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю)

Оценивание уровня учебных достижений обучающихся по дисциплине (модулю) осуществляется в виде текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация по дисциплине (модулю) осуществляется в форме *зачета с оценкой*.

Для оценивания текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации используется десятибалльная шкала оценивания, которая соотносится с традиционной пятибалльной шкалой следующим образом:

Десятибалльная оценка	Пятибалльная оценка	Оценка за зачет	Общая характеристика результата обучения по дисциплине (модулю)
10	Отлично	Зачтено	Слушатель полностью владеет знаниями, изложенными в рабочей программе, и глубоко осмысляет дисциплину (модуль). Он самостоятельно и логически последовательно отвечает на все вопросы, акцентируя внимание на наиболее важном. Умеет анализировать, сравнивать, классифицировать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал, выделяя ключевые моменты и устанавливая причинно-следственные связи. Четко формулирует ответы, уверенно интерпретирует результаты анализов и других исследований, а также решает сложные задачи. Слушатель хорошо знаком с методами исследования, необходимыми
9	Отлично	Зачтено	
8	Отлично	Зачтено	

Десятибалльная оценка	Пятибалльная оценка	Оценка за зачет	Общая характеристика результата обучения по дисциплине (модулю)
			для практической деятельности, и умеет связывать теоретические аспекты дисциплины (модуля) с практическими задачами.
7	Хорошо	Зачтено	Слушатель обладает знаниями предмета почти в полном объеме рабочей программы и самостоятельно, логически последовательно и всесторонне отвечает на все вопросы, акцентируя внимание на наиболее значимых моментах. Он умеет анализировать, сравнивать, классифицировать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал, выделяя его ключевые аспекты и устанавливая причинно-следственные связи. Формулирует свои ответы, уверенно интерпретирует результаты анализов и других исследований, а также решает сложные ситуационные задачи. Слушатель хорошо знаком с методами исследования, необходимыми для практической деятельности, и умеет связывать теоретические аспекты предмета с практическими задачами.
6	Хорошо	Зачтено	
5	Удовлетворительно	Зачтено	Слушатель обладает базовыми знаниями по дисциплине (модулю), но испытывает трудности при самостоятельных ответах и использует неточные формулировки. В ходе ответов он допускает ошибки, касающиеся сути вопросов. Слушатель способен решать только самые простые задачи и владеет лишь минимальным набором методов исследования.
4	Удовлетворительно	Зачтено	
3	Не сдан	Не зачтено	Слушатель не овладел обязательным минимумом знаний по предмету и не может ответить на вопросы, даже если преподаватель задает дополнительные наводящие вопросы.
2	Не сдан	Не зачтено	
1	Не сдан	Не зачтено	

Дисциплина (модуль) «Case Evenings (Кейс-вечера)» оценивается следующим образом:

Активность	Вес	Количество	Описание
Аудиторная работа	25%	14	Активное участие в решении кейсов в теоретическом и практическом блоке.

Активность	Вес	Количество	Описание
Домашние задания	30%	4	Задания с решением блоков письменного кейса: Marketsizing Estimation, Decision Tree Construction, Handout Material Analysis.
Квизы	15%	6	Решение интерактивных тестов с элементами небольших практических заданий на тренировку case skills.
Зачет с оценкой	30%	1	Решение индивидуального кейса, включающее обратную связь от партнера по кейсу (слушателя) и преподавателя (эксперта из индустрии).

Формула расчёта итоговой оценки по дисциплине (модулю) «Case Evenings (Кейс-вечера)»: « $0,25 \times$ аудиторная работа + $0,3 \times$ среднее за домашние задания + $0,15 \times$ среднее за квизы + $0,3 \times$ зачет с оценкой».

Текущий контроль успеваемости обучающихся по дисциплине (модулю)

Примерные задания для подготовки к семинарам

Подготовка к семинару 1.

1. Что такое TAM (Total Addressable Market) и как его рассчитать на примере конкретного продукта?
2. В чем разница между SAM (Serviceable Addressable Market) и SOM (Serviceable Obtainable Market), и как эти показатели используются в бизнес-планировании?
3. Какие основные методы сбора данных для оценки рынка существуют, и приведите примеры опросов, интервью и анализа конкурентов?
4. Как определить размер рынка с помощью вторичных источников, таких как отчеты исследовательских агентств или публичные данные?
5. Как интегрировать методы оценки рынка в стратегический анализ, включая SWOT-анализ и оценку конкурентных преимуществ?

Подготовка к семинару 2.

1. Что такое ключевые метрики продукта (KPI), и как выбрать основные метрики для оценки успеха мобильного приложения?
2. В чем отличие между метриками вовлеченности (engagement) и метриками роста (growth), и приведите примеры каждой?
3. Как рассчитать и интерпретировать метрику retention rate (коэффициент удержания пользователей) для веб-сервиса?
4. Какие метрики используются для оценки монетизации продукта, например, ARPU (Average Revenue Per User) или LTV (Lifetime Value)?
5. Как построить дерево метрик для продукта и как оно помогает в принятии решений о его развитии?

Примерные домашние задания

Домашнее задание 1.

Кейс. Снижение времени ожидания курьером заказа в ресторане

Легенда.

Ты работаешь в компании Купер. На этот год CEO поставил задачу: увеличить эффективность на 30%. После анализа ситуации стало понятно, что ключевой показатель, требующий улучшения, — время ожидания курьером заказа в ресторане: сейчас оно занимает 32% от общего времени доставки.

Твоя цель — найти проблемные места и предложить варианты оптимизации.

Задача 1.

Построй таймлайн доставки заказа пользователю. Отрази на нём флоу работы курьера и флоу работы ресторана.

Задача 2.

Используя данные таймлайна из Задачи 1, распиши, на какую структуру можно разложить метрику времени ожидания курьером заказа в ресторане. Дерево должно содержать минимум три уровня. Укажи, какими техниками при создании структуры ты пользуешься.

Задача 3.

Предложи минимум 2 гипотезы как улучшить метрики, которые получились в результате создания структуры в Задаче 2.

Домашнее задание 2.

Кейс. Marketsizing для Ozon

Легенда:

Ты работаешь в компании Ozon. Вы с командой организовали стратегическую сессию, чтобы погенерить идеи для новых продуктов и быстро проверить их на реалистичность.

Твоя цель — предложить и рассчитать метрики, которые могут стать основой для гипотез.

Задача 1.

Предложи три метрики, которые могут или уже используются в бизнесе Озона. Метрики должны быть подходящими для расчета через методологии Demand side, Supply side и Mix of Demand and Supply side соответственно.

Задача 2.

Для каждой метрики из Задачи 1 смоделируй подходящую структуру для её расчета.

Задача 3.

Для одной любой из структур из Задачи 2 произведи расчет метрики, указав предпосылки, которыми руководствуешься. Постарайся не использовать открытые источники данных.

Домашнее задание 3.

Кейс. Brainstorming

Легенда.

Ты собираешься открыть свою компанию. Вы с командой организовали стратегическую сессию, чтобы погенерить идеи для нового бизнеса.

Твоя цель — предложить стандартные или неожиданные варианты идей.

Задача 1.

Определи целевую аудиторию и опиши портрет клиента. Укажи ключевые боли или потребности клиента.

Задача 2.

С помощью любой техники брэйншторминга сгенерируй минимум 4 идеи для бизнеса. Детально опиши, как ты использовал технику.

Задача 3.

Для любых двух идей, полученных в Задаче 2, верхнеуровнево опиши, как именно идея закроет потребность клиента, что нужно для её реализации и что может пойти не так.

Примерные вопросы для квизов

Квиз 1.

Вопрос 1.

Какой из следующих подходов является наиболее эффективным для структурирования решения сложной бизнес-проблемы?

Электронный документ

- A. Интуитивное принятие решений
- B. Метод "5 почему"
- C. SWOT-анализ
- D. Групповое обсуждение

Ответ: B.

Вопрос 2.

Какой из следующих методов используется для оценки размера рынка?

- A. Определение доли рынка компании
- B. Анализ конкурентов
- C. Метод "сверху вниз" (top-down)
- D. SWOT-анализ

Ответ: C.

Вопрос 3.

Что из перечисленного не является частью процесса структурирования решения?

- A. Определение проблемы
- B. Генерация идей
- C. Анализ результатов
- D. Игнорирование альтернатив

Ответ: D.

Вопрос 4.

При оценке размера рынка, что подразумевается под термином "адресуемый рынок" (TAM)?

- A. Общая сумма всех доходов в отрасли
- B. Максимальная потенциальная выручка от всех клиентов
- C. Доля рынка, которую компания может захватить
- D. Реальные продажи компании

Ответ: B.

Вопрос 5.

Какой из следующих факторов не влияет на оценку рыночного размера?

- A. Демография целевой аудитории
- B. Уровень конкурентоспособности
- C. Внутренние затраты компании
- D. Тенденции в отрасли

Ответ: C.

Квиз 2.

Вопрос 1.

Какова основная цель мозгового штурма (brainstorming)?

- A. Упорядочить идеи
- B. Сгенерировать как можно больше идей
- C. Оценить идеи
- D. Принять окончательное решение

Ответ: B.

Вопрос 2.

Какой из следующих фреймворков помогает в структурировании анализа проблем и решений?

- A. SWOT-анализ
- B. PESTEL-анализ
- C. 5W1H
- D. Все вышеперечисленные

Ответ: D.

Вопрос 3.

Какой из следующих принципов не является частью эффективного мозгового штурма?

- A. Без критики идей
- B. Поощрение диких идей
- C. Ограничение времени на обсуждение
- D. Фокус на одной идее

Ответ: D.

Вопрос 4.

Какой фреймворк используется для оценки и выбора стратегий на основе внутренних и внешних факторов?

- A. BCG-матрица
- B. McKinsey 7S
- C. Ansoff Matrix
- D. Porter's Five Forces

Ответ: A.

Вопрос 5.

Что такое "Mind Mapping" в контексте мозгового штурма?

- A. Метод оценки идей
- B. Визуальное представление идей и их связей
- C. Стратегия ведения переговоров
- D. Процесс выбора лучших идей

Ответ: B.

Квиз 3.

Вопрос 1.

Какой из следующих этапов является первым в процессе решения кейса?

- A. Формулирование решения
- B. Сбор и анализ данных
- C. Определение проблемы
- D. Оценка альтернатив

Ответ: C.

Вопрос 2.

Какой метод анализа данных часто используется для выявления причинно-следственных связей в кейсах?

- A. SWOT-анализ
- B. Диаграмма Исикавы (рыбья кость)
- C. PESTEL-анализ
- D. BCG-матрица

Ответ: B.

Вопрос 3.

Что из перечисленного является важным аспектом при подготовке к решению кейса?

- A. Знание всех деталей бизнеса
- B. Умение задавать правильные вопросы
- C. Игнорирование мнений других участников
- D. Быстрое принятие решений

Ответ: B.

Вопрос 4.

Какой из следующих фреймворков может помочь в структурировании анализа рынка в кейсе?

- A. McKinsey 7S
- B. Porter's Five Forces
- C. Ansoff Matrix
- D. 5W1H

Ответ: В.

Вопрос 5.

Какой из следующих подходов не является частью аналитических навыков при решении кейсов?

- A. Критическое мышление
- B. Интуитивное принятие решений
- C. Анализ данных
- D. Стратегическое планирование

Ответ: В.

Примерное описание задания для решения кейса

Описание задания:

Вам предстоит решить бизнес-кейс в команде из двух слушателей. Задача — проанализировать предложенную ситуацию, выявить ключевые проблемы, разработать структурированное решение и представить его в формате краткой презентации.

После подготовки решения каждый слушатель даст конструктивную обратную связь своему партнеру по следующим аспектам: логика и структура решения, аргументация, креативность идей, качество презентации. Затем преподаватель — эксперт из индустрии — проведёт разбор работы команды, предоставит профессиональную оценку и рекомендации по улучшению аналитических и презентационных навыков.

Этапы выполнения задания:

1. **Выбор кейса:**
 - Слушатели выбирают один из предложенных кейсов, который может касаться различных аспектов бизнеса, таких как маркетинг, стратегия, финансы или операционные процессы.
2. **Анализ кейса:**
 - Слушатели проводят глубокий анализ проблемы, представленной в кейсе. Это включает в себя сбор данных, использование аналитических инструментов и разработку нескольких альтернативных решений.
3. **Подготовка презентации:**
 - На основе анализа слушатели готовят презентацию, в которой должны четко изложить проблему, предложенные решения и обоснование выбора одного из них. Презентация должна быть структурированной и включать визуальные материалы (слайды, графики).
4. **Презентация решения:**
 - Каждая группа слушателей представляет свое решение перед классом, включая партнера по кейсу. Время на презентацию ограничено (например, 10-15 минут), после чего следует сессия вопросов и ответов.
5. **Фидбек от партнера по кейсу:**
 - После презентации партнер по кейсу предоставляет конструктивный фидбек, акцентируя внимание на сильных и слабых сторонах представленного решения. Он может задавать вопросы, которые помогут углубить понимание кейса.
6. **Фидбек от преподавателя (эксперта):**
 - Преподаватель, обладающий опытом в соответствующей области, также предоставляет свои комментарии и рекомендации. Он оценивает не только содержание, но и качество презентации, логику изложения и способность слушателей к критическому мышлению.
7. **Рефлексия:**
 - В качестве завершающего этапа слушатели пишут краткую рефлексию о полученном опыте, включая то, что они узнали из фидбека и как это повлияло на их понимание темы и навыки решения кейсов.

Ожидаемые результаты:

- Развитие аналитических и критических навыков.
- Умение работать в команде и эффективно представлять свои идеи.
- Получение ценного опыта взаимодействия с экспертами и обратной связи.
- Улучшение навыков публичных выступлений и презентации.