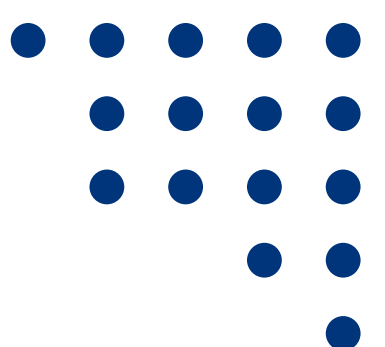
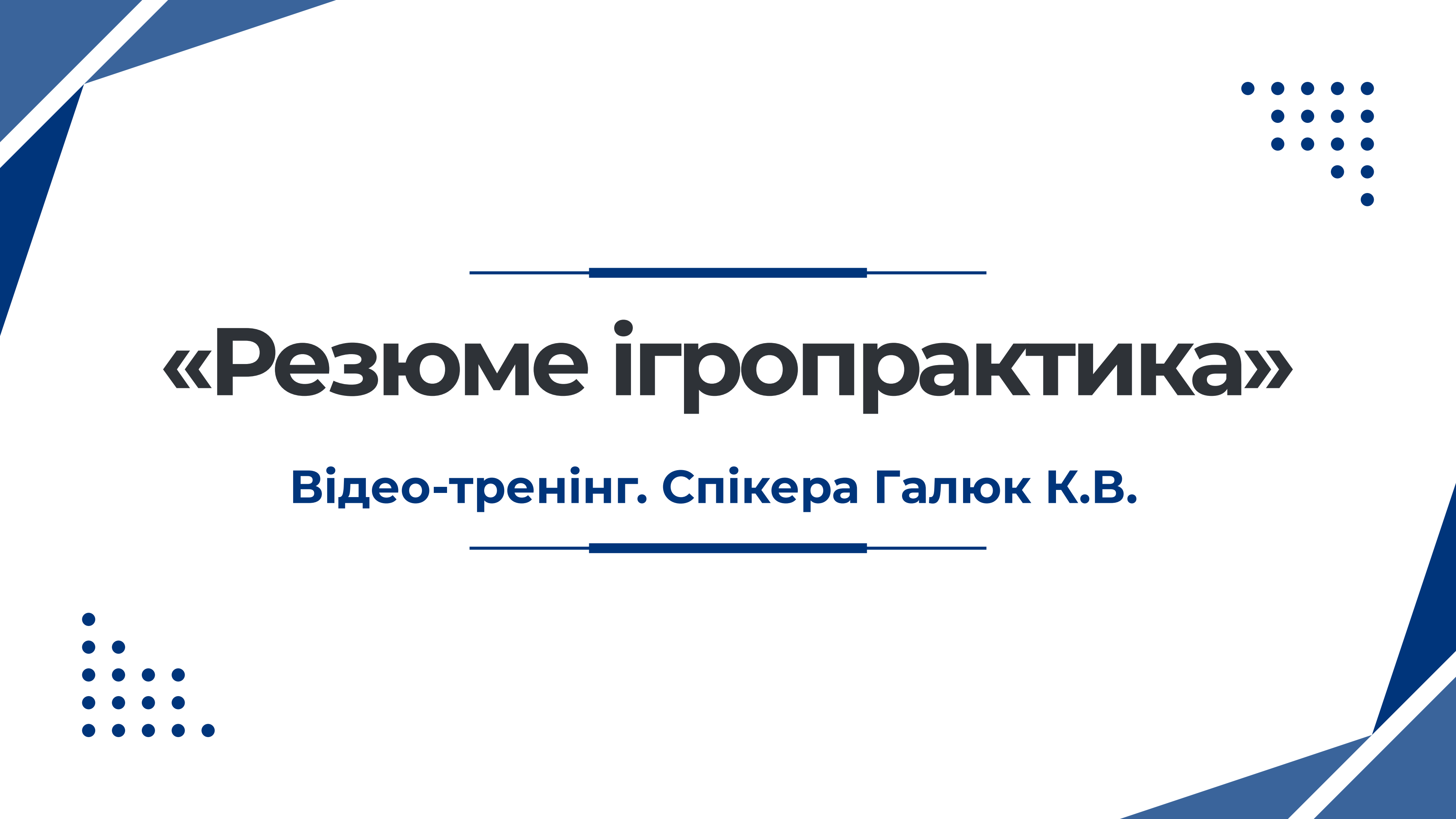
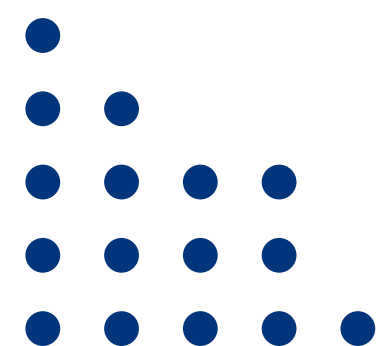
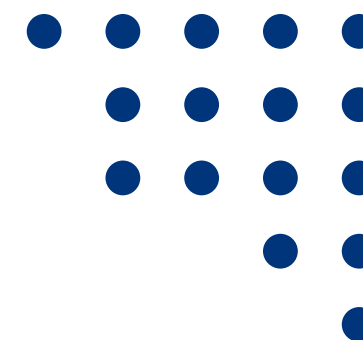




«Резюме ігропрактика»

Відео-тренінг. Спідера Галюк К.В.





Модуль 1.

**Навіщо ігропрактику окреме резюме
для корпоративного замовника?**



Три типи документів, які плутають

HR-резюме

Опис гри

**Резюме
ігропрактика**

Три типи документів, які плутають

HR-резюме

говорить про людину як про співробітника (посада, стаж, освіта), а замовнику потрібно зрозуміти, чи вирішить ця людина його бізнес-задачу.

Опис гри

Резюме ігропрактика

Три типи документів, які плутають

HR-резюме

говорить про людину як про співробітника (посада, стаж, освіта), а замовнику потрібно зрозуміти, чи вирішить ця людина його бізнес-задачу.

Опис гри

говорить про продукт, а не про конкретного ведучого, який буде проводити.

Резюме ігропрактика

Три типи документів, які плутають

HR-резюме

говорить про людину як про співробітника (посада, стаж, освіта), а замовнику потрібно зрозуміти, чи вирішить ця людина його бізнес-задачу.

Опис гри

говорить про продукт, а не про конкретного ведучого, який буде проводити.

Резюме ігропрактика

документ, який працює як зв'язка «запит клієнта → мої дії → результат», сфокусована на конкретному ведучому

Порівняльна таблиця

	HR-резюме	Резюме ігропрактика для B2B
Фокус	Досвід роботи	Розв'язана задача клієнта
Мова	«Виконував обов'язки»	«Допоміг досягти результату»
Мета читача	Найняти в штат	Делегувати конкретний запит
Що доводить	Кваліфікацію	Довіру і сумісність

Що насправді читає замовник?

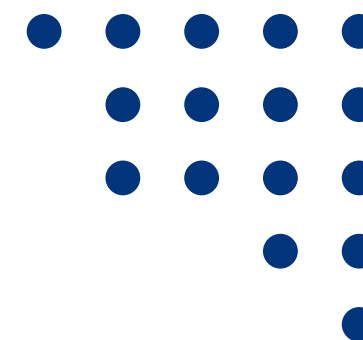
Замовник шукає відповіді на 3 запитання:

- 1. Чи розуміє ця людина мою задачу?*
- 2. Чи є в неї доказ, що вона вже таке вирішувала?*
- 3. Чи зручно і безпечно з нею працювати?*

Підсумок

Резюме ігропрактика для B2B — це не список ігор і не послужний список.

Це доказ того, що ви вирішите конкретну задачу конкретного замовника.

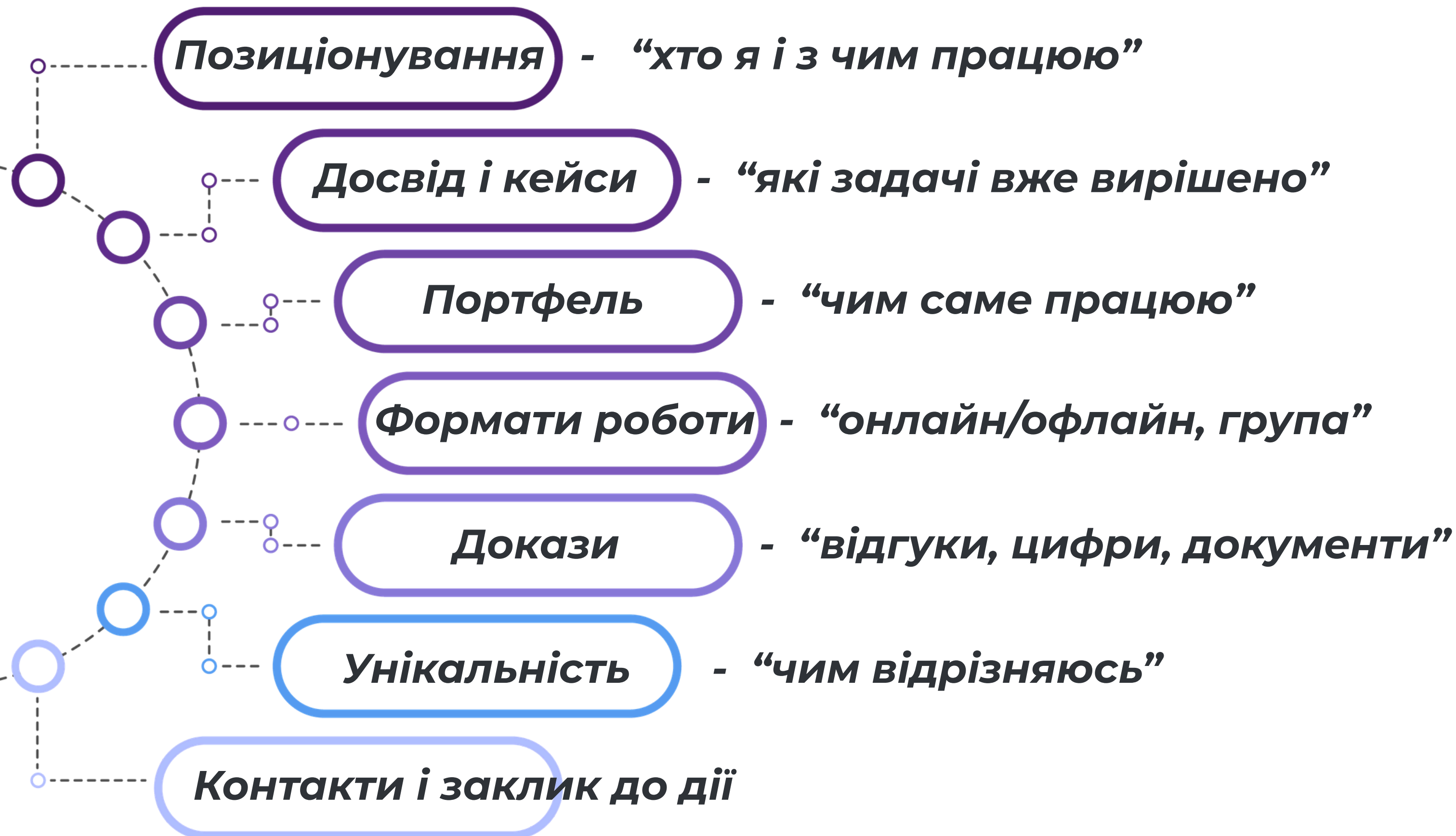


Модуль 2.

Анатомія резюме.



Схема-карта резюме



Зв'язок з питаннями замовника

Замовник шукає відповіді на 3 запитання:

Чи розуміє мою задачу?

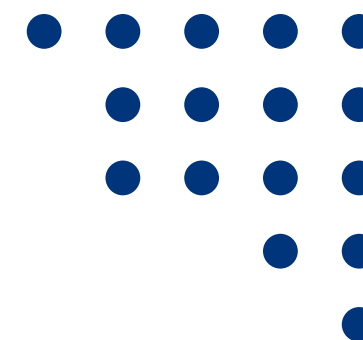
→ Позиціонування, Портфель, Формати

Чи є доказ, що вже вирішував?

→ Досвід і кейси, Соціальні докази

Чи зручно/безпечно працювати?

→ Унікальність, Контакти



Модуль 2.1.

“Позиціонування»: хто я і з чим працюю



Що таке позиціонування (і чим воно НЕ є)

Позиціонування — це:

- *одне-два речення на самому початку резюме*
- *відповідь на питання «з ким і з чим я працюю»*

Позиціонування — це НЕ:

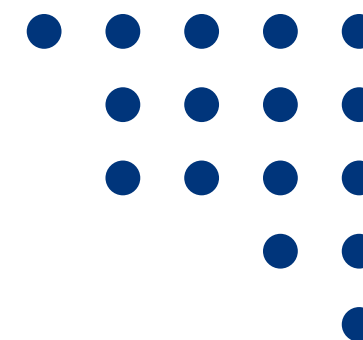
- *«Я ігропрактик з 5-річним досвідом» (факт, а не позиція)*
- *перелік усіх ігор, які ви ведете.*

Формула позиціонування

*[Хто я] + [з яким запитом/аудиторією працюю] +
[яку зміну даю]*

«Ігропрактик, що допомагає керівникам середньої ланки прокачувати навички делегування»

! тут доречним буде ваше ділове фото



Модуль 2.2.

«Досвід, кейси»:

доведіть, що ви вже це вирішували



Часта помилка

✗ «Провів понад 50 ігор для компаній різного масштабу»

Це список активності, а не доказ результату.

Робоча формула

Запит клієнта → Що я зробив → Результат

Приклад:

«Відділ продажів компанії ХХХ не міг узгоджено працювати над спільними угодами.

Протягом місяця провів три ігрових сесій командоутворюючої гри “РАЗОМ”. Через місяць команда відзначила зниження конфліктів на нарадах, керівник відділу підтвердив зростання швидкості узгодження угод».

Робоча формула

Запит клієнта → Що я зробив → Результат

Приклад:

«Компанії ХХХ звернулася за вирішенням питання покращення внутрішньої комунікації серед розробників.

Впровадив регулярні зустрічі дебатного клубу на основі гри “Дебати ліга чемпіонів”. Після перших 3-х місяців провели анкетування, яке показало загальне зростання якості взаємодії в команді.

Приклад «слабко / сильно»

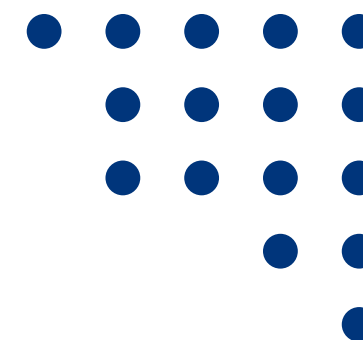
 Слабко: «Я ігропрактик, проводжу різні ділові ігри для компаній».

 Сильно: «Ігропрактик, що допомагає HR-командам діагностувати та розвивати командну динаміку через прикладні ігри».

Скільки кейсів потрібно?

Оптимально: 2–4 кейси

- *Різні типи задач \ запитів*
- *Різні типи клієнтів (масштаб, галузь)*



Модуль 2.3.

«Портфель методик/ігор»: чим саме я працюю



Розповсюджена помилка

✗ «Володію іграми: [назва 1], [назва 2], [назва 3], [назва 4]...»

Список назв нічого не каже замовнику, який не знає ринку ігор.

Робоча формула:

[Методика/гра] — [під яку задачу застосовується]

Приклад:

Командообразуюча гра “РАЗОМ” - згуртованість команди, покращення комунікацій, розвиток креативності.

Трансформаційна гра “Атлас майбутнього” - стратегування великих цілей, пошук неочевидних рішень.

“Дебати ліга чемпіонів” - розвиток: лідерських якостей, стрессостійкості, навичок роботи з інформацією.

Рівень володіння методикою:

Вкажіть статус, якщо це підсилює довіру:

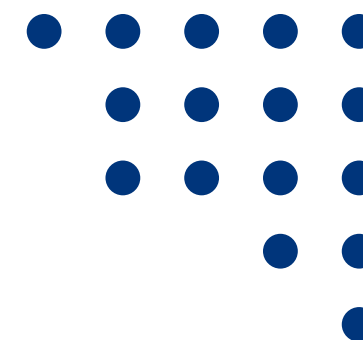
- **Сертифікований ведучий**
- **Практикую понад [N] років**
- **Провів [N] ігор / груп**

Оптимальне оформлення

Таблиця:

«Методика/гра — під яку задачу — рівень володіння».

Бажано мати мінімум 3 позиції.



Модуль 2.4.

«Формати роботи»:

у яких варіантах / форматах я працюю



Що обов'язково вказати

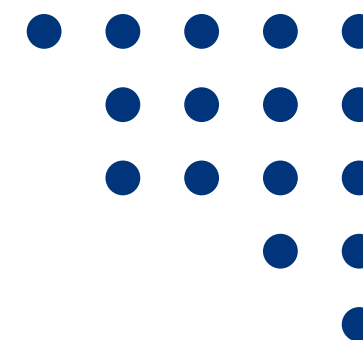
- Онлайн / офлайн / мікс / всі варіанти
- Індивідуально / у парі / у групі
- Кількість учасників (мін–макс)
- Тривалість сесії
- Мова проведення

Що обов'язково вказати

- Онлайн / офлайн / мікс / всі варіанти
- Індивідуально / у парі / у групі
- Кількість учасників (мін–макс)
- Тривалість сесії
- Мова проведення

Приклад

- *Формат: онлайн та офлайн*
- *Учасники: групи 6–20 осіб, індивідуально*
- *Тривалість: від 90 хв до повного дня*
- *Мова: українська, англійська*



Модуль 2.5.

«Унікальність»:

чим я відрізняюсь від інших



Звідки береться унікальність

Унікальність може бути в:

- **супроводі/консультації після гри;**
- **авторській системі зворотного зв'язку;**
- **поєднанні кількох методик в одній сесії;**
- **вашому професійному бекграунді (звідки прийшли в професію)**
- **додаткові матеріали після сесії;**
- **вузька спеціалізація під галузь;**
- **формат виміру результату...**

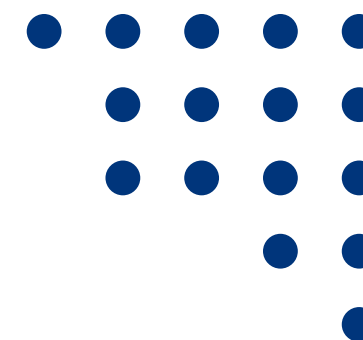
Питання для пошуку своєї унікальності

- Що я роблю в грі, чого не роблять інші ведучі цієї ж гри?
- За що клієнти дякують мені особисто (а не грі)?
- Який мій досвід до ігропрактики впливає на те, як я веду?
- Що я готую/роблю до сесії?
- Що мене просять зробити «додатково», коли вже довіряють?
- Про що мене найчастіше запитують на етапі перших перемовин з клієнтом?
- Яку помилку/провал інших ведучих я свідомо не повторюю у своїй роботі?
- Якби клієнт описував мене одним реченням колезі - що б він сказав?
- Що я роблю однаково в кожній грі, незалежно від теми чи аудиторії — мій особистий «підпис»?

Приклад:

 Слабко: «Маю індивідуальний підхід до кожного клієнта»

 Сильно: «Після кожної сесії надаю письмовий розбір з рекомендаціями для команди - це допомагає закріпити результат гри в реальній роботі»



Модуль 2.6.

«Соціальні докази»: підтвердіть словами інших



Чому важливо

Те, що ви кажете про себе - реклама.

Те, що кажуть про вас інші люди - доказ.

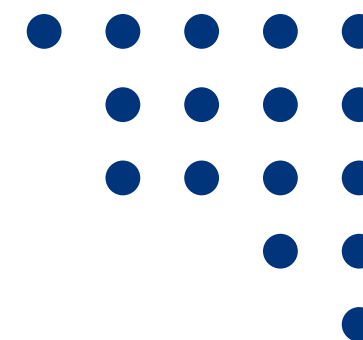
Типи соціальних доказів

- Відгуки клієнтів (текстові цитати) - **ідеально**
- Кількісні показники (скільки груп/людей/компаній)
- Сертифікати і навчання
- Публікації, виступи, участь у фахових конференціях
- Впізнавані клієнти/партнери (за згодою)

Як правильно оформити відгук

 «Все було чудово, дякуємо!»

 «Після гри ХХХ команда почала швидше домовлятись на нарадах. Керівник відділу продажів»



Модуль 2.7.

«Контакти і заклик до дії»: зробіть наступний крок очевидним



**Навіть сильне резюме втрачає ефект, якщо
замовник не розуміє, що робити далі...**

Що входить у блок

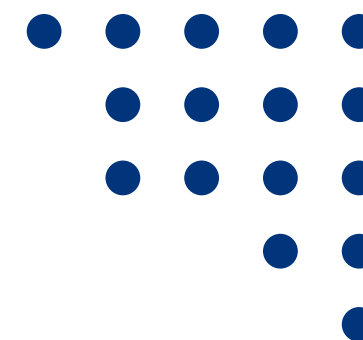
- Спосіб зв'язку (телефон/пошта/месенджер, 1–2, не всі одразу)
- Посилання на портфоліо/кейси/соцмережі
- Конкретний заклик до дії

Приклад слабого і сильного заклику

 Слабо: «З питань співпраці звертайтеся за контактами нижче»

 Сильно: «Готовий обговорити ваш запит на 15-хвилинному дзвінку, напишіть у Telegram, визначимо час онлайн зустрічі, де ми підберемо формат під вашу задачу»





Модуль 3.

Типові помилки резюме ігропрактика



Помилка 1

-  Резюме = переказаний опис методики з сайту автора гри
-  Резюме = ваша особиста цінність, досвід, кейси

Помилка 2

 «Працюю з будь-якими запитами, для будь-яких компаній»

 Чітка аудиторія і тип задач

Помилка 3

 «Маю великий досвід проведення корпоративних ігор»

 Конкретні історії: запит → дія → результат

Помилка 4

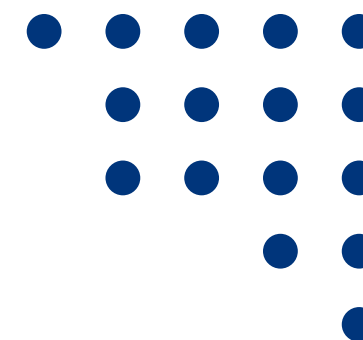
 Суцільний текст на 2–3 сторінки без структури

 Чіткі блоки, короткі речення, легко сканувати очима

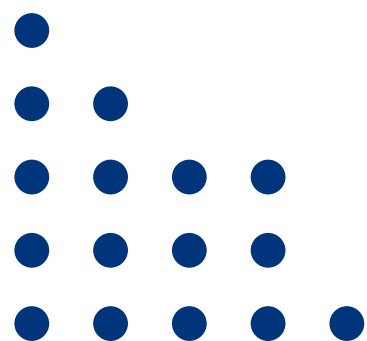
Помилка 5

 Одне й те саме резюме на будь-яку заявку

 Базова версія + коригування під конкретний запит



Підсумковий чек-лист



**Дякую, що обираєте
ТК “Академія гри”**
