

# Управление распределённой разработкой многонациональной и мультизонной команды



# Как быть продакт мэнеджером в распределённой многонациональной и мультизонной команде?

- Как построить отношения с заказчиком
- Как построить отношения с командой
- Какие инструменты применять

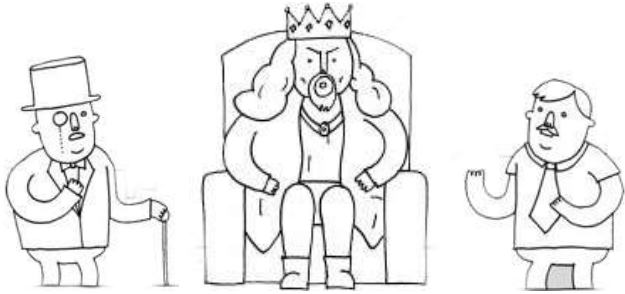
# Зачем этот доклад?



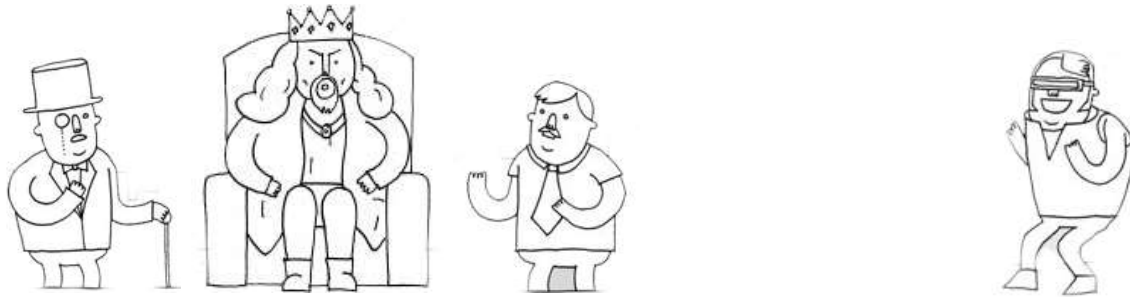
# Как построить отношения с заказчиком ?



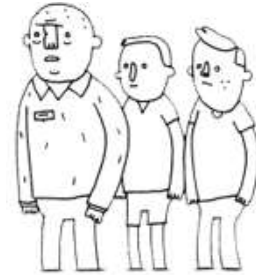
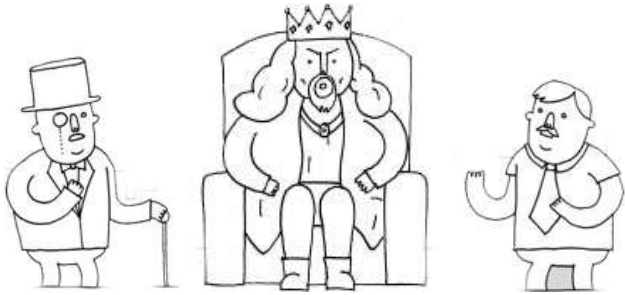
# Как построить отношения с заказчиком ?



# Как построить отношения с заказчиком ?



# Как построить отношения с заказчиком ?



# Проблема

- Я ничего в этом не понимаю. Вы специалист, вот вам деньги, расскажите как правильно.
- Вот так правильно.
- Я не согласен.



# Проблема



# Причины и решения

- Социальные связи
- Доверие
- Управление ожиданиями



# Отношения с командой

- Коммуникации
- Вовлечённость
- Разрешение конфликтов



# Коммуникации

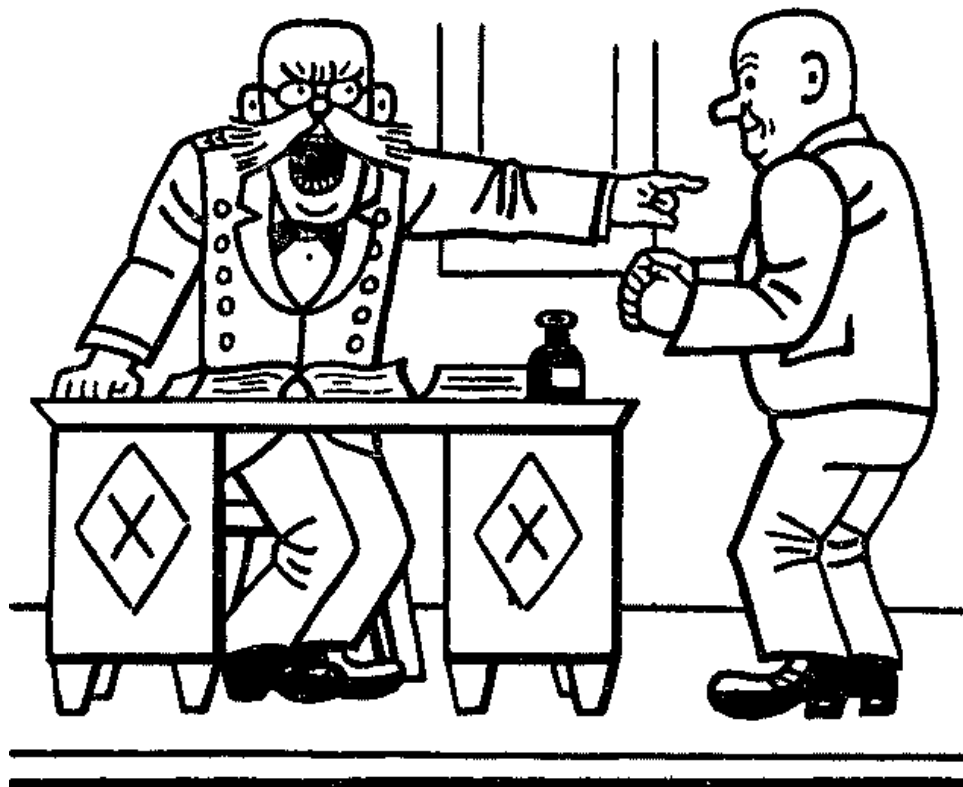
- Дистанционный барьер
- Языковой барьер
- Культурный барьер



# Вовлечённость



# Конфликт



# Инструменты



# Решение?

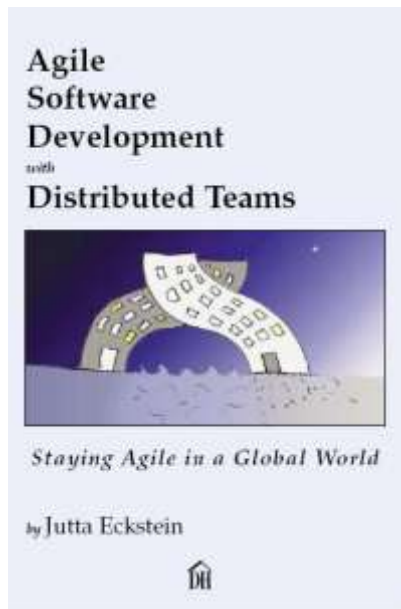
- Простые и понятные линии коммуникации
- Инструменты, которые позволяют структурировать общение



# Решения



# Литература



From the authors of the New York Times bestseller *Rework*



# Fin

# Вопросы?

e-mail: [bandures@gmail.com](mailto:bandures@gmail.com)

facebook: bandures