

Timeline програми CEO2

1

МОДУЛЬ

03 - 05
ЖОВТНЯ
2025

2

МОДУЛЬ

31 жовтня -
02 листопада
2025

3

МОДУЛЬ

21 - 23
листопада
2025

4

МОДУЛЬ

19 - 21
грудня
2025

5

МОДУЛЬ

16 - 18
січня
2026

6

ВІЇЗНИЙ
МОДУЛЬ

м. Львів

12 - 14
лютого
2026

7

МОДУЛЬ

13-14
березня
2026

1

МОДУЛЬ

03-10 жовтня 2025 (пт-нд)



День 1.

- **Знайомство:**

Частина 1. Презентація школи та програми CEO1. Філософія, культурний код, ідея, цілі школи.

Частина 2. Представлення учасників та формування групи CEO1.

- **Модерована дискусія:**

про лідерство, роль власника, CEO та партнера в будівельному бізнесі. (запрошений експерт).

- **Групова практична робота:**

Формування матриці відповідальності для CEO компанії та власника бізнесу.



День 2.

- **Курс:**

Цифровізація формування стратегічних цілей та шляхів їх досягнення. Представлення IT продукту LEO PPM

- **Курс:**

Введення в стратегію.

Навіщо формувати та виконувати стратегію для будівельних компаній в часи тотальної невизначеності. Стратегічні ризики. Візія. Місія. Цінності.



День 3.

**можлива участь разом з
Маркетинг директором компанії учасника*

- **Курс:**

Аналіз інвестиційно - будівельного ринку та актуальних трендів розвитку.

- **Курс:**

Основи стратегічного маркетингу: Маркетинговий аудит: out-in. Сценарне планування. Аналіз ризиків.

- **Підсумки модуля:**

Рефлексія модуля + обговорення д/з та поділ на групи для виконання групового домашнього завдання.

2

МОДУЛЬ

31 жовтня –
02 листопада 2025 (пт-нд)



День 1.

- **Курс:**
Введення в стратегію. Візія. Місія. Цінності.
- **Case-study:**
Введення в стратегію, як це формувалося в компанії.



День 2.

- **Курс:**
Як досягати своїх цілей.
Технологія цілеполагання. Формування візії компанії. Практичне застосування технології цілеполагання для формування бізнес цілей – для власника, для CEO, для компанії.
- **Case-study:**
Бізнес-модель та трансформація.



День 3.

*можлива участь разом з
Маркетинг директором компанії учасника

- **Курс:**
Портрет вашого цільового клієнта та цільовий клієнтський ряд, які задачі для нього вирішує ваш цільовий продукт, яку цінність надає та які точки болю усуває.
- **Курс:**
Унікальна торгова пропозиція вашого продукту для вашого клієнта та місія компанії. Блакитний океан.
- **Підсумки модуля:**
Рефлексія модуля + обговорення д/з.

Стратегічне бачення.
Формування цілей в бізнесі для власника, для CEO, для компанії

3

МОДУЛЬ

21-23 листопада 2025 (пт-нд)

Стратегічні сценарії.
Структура компанії. Фінансові показники для CEO.
Партнерство та створення стратегічної команди.



День 1.

Презентації та обговорення групового домашнього завдання №1

- **Курс:**

Архітектура будівельного бізнесу - Структура процесів, життєвий цикл, макрофункції та функції.

- **Курс:**

Структури будівельних компаній. Ролі та життєвий цикл



День 2. *можлива участь разом з HRD компанії учасника

- **Курс:**

Побудова стратегічної команди в компанії. Мотивація.

- **Курс:**

Партнерство в будівельному бізнесі. Кейси успішного партнерства в будівельному бізнесі.



День 3. *можлива участь разом з фінансистом компанії учасника

- **Курс:**

Фінансові показники для CEO. Аналіз актуальної ситуації в бізнесі на основні дашбордів CEO. Лекція

- **Практична групова робота:**

Цільові показники компанії. OKR та KPI.

- **Підсумки модуля:**

Рефлексія модуля + обговорення д/з.

4

МОДУЛЬ

19-20 грудня 2025 (пт-нд)



День 1.

Презентації та обговорення групового домашнього завдання №2.

- **Курс:**

Канали комунікації та просування продукту. Створення бренду та управління репутацією компанії.

- **Курс:**

Побудова корпоративної системи управління проектами. Процеси. Ризики в стратегії будівельного бізнесу.



День 2.

*можлива участь разом з фінансистом компанії учасника

- **Курс:**

Побудова системи бюджетування, фінансового аналізу та обліку в будівельній компанії.

- **Курс:**

Емоційний інтелект.



День 3.

*можлива участь разом з Комерційним директором компанії учасника

- **Курс:**

Розробка стратегії продажів.

- **Курс:**

Інструменти ефективних переговорних процесів.

- **Підсумки модуля:**

Рефлексія модуля + обговорення д/з.

PR та бренд. Управління проектами.
Ризики. Фінанси та бюджетування. Продажі. Переговори.

5

МОДУЛЬ

16-18 січня 2026 (пт-нд)



День 1.

*можлива участь разом із закупівельником компанії учасника та ІТ-спеціаліста

Презентації та обговорення групового домашнього завдання №3.

- **Курс:**

Побудова системи закупівель та тендерних процедур в будівництві.

- **Case-study:**

Як вигравати класні тендери.

- **Курс:**

Команда управління проектами.
ІТ інфраструктура.



День 2.

*можлива участь разом з HRD компанії учасника

- **Курс:**

Побудова HR системи в компанії, як частина досягнення стратегічних цілей.

Проблеми пошуку, утримання та розвитку кадрів. Корпоративна культура.



День 3.

- **Курс:**

Сценарії майбутнього. Війна. Перемога. Відновлення.

- **Курс:**

Впровадження змін в компанії.

- **Підсумки модуля:**

Рефлексія модуля + обговорення д/з.

Закупівлі. Тендерні процедури.
HR. Проектні команди. ІТ інфраструктура.
Сценарії майбутнього та впровадження змін



м. Львів

ВІЇЗНИЙ МОДУЛЬ

12-14 лютого 2026 (чт-сб)

Розширення горизонтів:
візити в девелоперські, архітектурні та будівельні компанії.
Зустрічі з цікавими людьми. Нетворкінг



День 1.

Презентації та обговорення групового домашнього завдання №4.

- Модерована дискусія:
- Зустріч з архітектором - містотворцем.
- Виїзний case-study в межах м. Львова:
- Візит на об'єкт «Незламні».
- Екскурсія Львовом.



День 2.

- Курс:
- Корпоративна культура. Цінності.
- Виїзний case-study в межах м. Львова:
- Візит в УАЛ.



День 3.

- Виїзний case-study в межах Львова:
- МЦ "Фабрика Повидла".
- Підсумки модуля:
- Рефлексія модуля + Обговорення підготовки до дипломної роботи.



МОДУЛЬ

13-14 березня 2026 (пт-сб)

Диплом.
Продукти та результати навчання.



День 1.

- **Диплом.**
Презентація продуктів та результатів навчання - стратегії розвитку (трансформації) існуючого бізнесу або запуску нового. Відкритий формат.
- **Рефлексія навчання.**



День 2.

- **Case-study:**
Тренди в будівництві та архітектурі та їх вплив на вирішення соціальних задач в Україні.
- **Урочиста частина.**



Контакти

У разі виникнення питань, будь ласка, звертайтеся!

☎ +38 067 286 20 62
📘 @PROPM.Pro
📺 @PROPMConstruction
✉ info@propm.pro
📍 Україна, Київ, UNIT.City,
вул. Дорогожицька, 3/B10



Світлана Пивоварова
Координатор програми CEO2
+38 050 393 65 33
sp@propm.pro