ПРО PRACTICE-BEST TRAINING ДВИЖЕНИЕ

КАРТА ТРЕНИНГОВ И СЕМИНАРОВ

для руководителей



Константин Журавлёв

Бизнес-консультант, бизнес-тренер

Практика — лучшая тренировка.
Сайт: prodvizeniye.ru



Тренинг-семинар «Стратегическое планирование организации - базовый курс»

Это первый из серии моих авторских тренингов по темам Стратегическое планирование и Стратегическое управление в организации. Он ориентирован на обучение самым базовым знаниям и основам стратегического управления. Тренинг послужит отличной основой для выстраивания системы стратегического управления практически в любой коммерческой/некоммерческой организации.

Ключевые преимущества тренинга «Стратегическое планирование организации-базовый курс»:

Наши управленческие тренинги, в наибольшей степени подходят и будут особенно полезны компаниям, ориентированным на постоянный рост за счет:
- формирования качественных систем управления процессами и сотрудниками организации, включая высшие управленческие команды,
- формирования серьезных, фундаментальных систем дистрибьюции продуктов и услуг,
- выхода на новые, в т.ч. международные рынки,
- усиления собственных брендов и личного бренда основателя компании,
- вывода собственника компании и TOP-менеджмента из операционной «текучки»,
- развертывания уже имеющихся стратегий, с определенным предсказуемым результатом.

Тренинг разработан и постоянно совершенствуется автором, который сам многократно разрабатывал или принимал участие в разработке стратегий в компаниях крупного, среднего и малого бизнеса, а также проходил обучение подготовке и реализации стратегических сессий в институте известного международного управленческого консультанта И.К. Адизеса.
Тренинг может быть также частью консалтингового проекта изменений и улучшений управленческой деятельности в организации.

Для каких отраслей могут быть адаптированы наши тренинги:

- Производственные и торговые компании food, non-food рынков. Особенно те компании, стратегическим преимуществом которых, может стать правильно спроектированная и реализуемая бизнес-модель с эффективным маркетингом, в свою очередь основанном на концепциях дистрибьюционных систем и качественном, системном управлении. Сектора: автомасла и автозапчасти, мебель, продукты питания, напитки, строительные материалы, материалы для ремонта и отделки, инструменты, медицинское оборудование и материалы, медицинские препараты и лекарства, электротехника, химические средства и препараты, средства связи и телефония.
- Профессиональным сервисным компаниям. Сектора: строительство и отделка, IT- разработка, IT-дистрибьюция, финансовые услуги, банковские услуги.

Основные цели тренинга:
- Сформировать у слушателей понимание терминов «стратегия», «стратегическая деятельность».
- Познакомиться с видами, типами, классификацией стратегий и стратегических проектов.
- Познакомиться с основными инструментами формирования стратегий.
- Изучить основы формирования стратегий и управления ими.

По итогам обучения участники смогут:
- Сформировать полное понимание о стратегии и стратегическом уровне управления в управленческой пирамиде, изучить базовые основы стратегического управления в коммерческой/некоммерческой организации.
- Понять важность и роль стратегического управления в системном управлении всей организацией.
- Изучить основные методики стратегического управления.
- Познакомиться с особенностями и проблемами внедрения стратегического управления в организации.
- Изучить инструменты стратегического планирования и анализа.
- Познакомиться с принципами и правилами работы команд на стратегических сессиях.
- Получить отличную базу для дальнейшего погружения в тему стратегического менеджмента.
- Данный тренинг поможет менеджерам расширить свой управленческий и бизнес-кругозор, показать новые возможности использования различных управленческих инструментов, в том числе стратегических.

Для кого:
- руководители отделов, департаментов и направлений бизнеса,
- менеджеры, отвечающие за разработку и реализацию корпоративных, функциональных и бизнес стратегий,
- менеджеры проектов, TOP-менеджеры,
- предприниматели и собственники бизнеса.

Оптимальное количество участников тренинга: 4 - 12 человек.
Если количество участников более 12 человек, то формируется 2 группы.

Возможная продолжительность программы: 16-32 часа (2-4 дня по 8 часов) возможный формат проведения 2+2 дня, с перерывом на домашнее задание участникам.

Рекомендуемое, минимальное время обучения по программе: от 16 часов.

Рекомендуемое время обучения руководителей: не менее 21 дня в год.

Мы предлагаем разные формы обучения и консалтинга по теме стратегического управления. Это могут быть корпоративные тренинги на 1-4 дня, индивидуальные консультации Top-менеджеров, проведение мастер-классов и рабочих совещаний, а также подготовку и проведение сессий стратегического планирования.



Программа тренинга-семинара «Стратегическое планирование организации - базовый курс»

01. Введение в тренинг. Элементы управления коммерческой организацией

- Современные подходы и технологии управления компанией.
- Что такое – «управленческий треугольник» и уровни управления организацией.
- Что такое – «Стратегия», «Стратегическое управление».
- Три главных вопроса стратегии. Какие они?
- Стратегия> бизнес-процессы> оргструктура, а не наоборот. Ключевые правила построения организации.
- Место и роль стратегического управления в структуре управления всей компанией.
- Суть и особенности стратегического планирования и стратегического управления.

02. Ключевые компетенции организации, их связь со стратегией.

- Понятие «Core competence».
- Почему организации важно знать свои ключевые компетенции?
- Модель ключевой компетенции.
- Иерархия корпоративных компетенций.
- Усиление и развитие ключевой компетенции.

03. Принципы и логика стратегического планирования. Виды и типы стратегий.

- Виды стратегий: корпоративная, функциональная, бизнес-стратегия, операционная, инвестиционная стратегия. В чем разница?
- Пирамида стратегий.
- Стратегия голубого океана.
- На какие периоды разрабатывают разные виды стратегий? Циклы и периодичность стратегического планирования.
- Методологии создания стратегии.
- Этапы разработки стратегии
- Клиенты, потребности, услуги.
- Сегментирование клиентов. Портрет клиента.
- Жизненный цикл организации.

04. Элементы стратегии

- Отличие стратегического (средне- и долгосрочного) и тактического планирования.
- Частые ошибки в реализации проектов разработки стратегии.
- Стратегия компании - как система.
- Миссия и корпоративные ценности компании. Для чего и кому они нужны? Может ли компания работать без миссии? Почему?
- Стратегическое видение компании (vision company)
- Почему без миссии, видения и корпоративных ценностей почти невозможно разработать стратегию, двигающую компанию вперед.
- Бизнес-идея и Стратегический принцип.
- Стратегические цели и задачи. Как правильно формулировать и ставить цели?
- Ключевые показатели стратегических целей.
- Стратегические проекты компании.
- Стратегическое положение компании.
- Организационная концепция.
- Дополнительные инструменты для разработки стратегии: маркетинговые исследования, конкурентный анализ, анализ клиентов компании.

05. Внешний и внутренний стратегический анализ. Разработка стратегии.

- Что такое стратегический анализ.
- Внешний и внутренний стратегический анализ. В чем различие?
- Анализ внешней среды организации:
  - SWOT анализ. Расширенный SWOT анализ.
  - PESTLE анализ
  - матрицы И. Ансофа
  - анализ по методике PIMS
  - 5 сил М.Портера
  - сценарное планирование
  - многофакторный системный анализ
  - метод изучения профиля объектов
  - анализ значимого окружения
  - GAP анализ
- Анализ внутренней среды организации:
  - анализ этапов развития организации
  - SWOT анализ

- SNW анализ
- «портфельный анализ» (матрицы BCG, McKinsey, GE)
- управленческий VMOST (Vision&Mission/ Objectives/ Strategic plan/ Tactic plan)
- анализ цепочек ценностей
- анализ внутренних ограничений и препятствий
- анализ стратегических альтернатив

- Модель McKinsey 7S Framwork.
- Анализ состояния организации.
- Анализ организационной структуры и системы управления организации.
- Анализ имеющихся ресурсов организации.
- Разработка комплекса стратегий.
- Разработка ключевых факторов стратегического успеха компании (КФУ).

06. Стратегические сессии и стратегические совещания - как основной инструмент разработки стратегии.

Алгоритм подготовки и проведения стратегической сессии

- Подготовка к стратегической сессии:
  - определение PAEI-кода компании и PAEI-кода участников сессии.
  - определение места проведения сессии и нужных материалов для сессии.
  - выбор инструментов для ведения сессии.
  - правила информирования участников.
- Открытие сессии:
  - правила поведения на сессии.
  - обсуждение и принятие целей сессии.
  - правила работы и принятий решений на сессии.
- Во время проведения сессии:
  - подготовка и проведение презентаций.
  - сбор и категоризация фактов.
  - генерация идей и определение приоритетов.
  - мозговые штурмы, интерактивные дискуссии и дебаты.
  - работа в больших и малых группах.
  - ведение отчетности.
- Завершение работы на сессии:
  - обзор проделанной работы.

- утверждение решений.
- назначение ответственных за выполнение решений.
- определяем, нужны ли еще сессии
- подводим итоги и даем общую оценку сессии.

- Модераторы и фасилитаторы стратсессии - кто они. Какова их роль на сессии?

07. Развертывание и реализация стратегии. Как команде действовать после окончания стратегической сессии.

- Выбор и ранжирование стратегий, отбраковка неэффективных.
- Детализация стратегий до уровня «цель-задача-мероприятия». Дерево целей.
- Детализация стратегий до уровня «план действий»
- Финансовое обоснование выбранных стратегий и «плана действий».
- Стратегические проекты компании. Как правильно их планировать и реализовывать после стратсессии.
- Формирование лидерских команд и рабочих групп для реализации стратегий.
- Внедрение "стратегического мышления" руководителей.
- Организационная концепция. Как ее разработать? Как она помогает в реализации уже сформированной и сформулированной стратегии?
- Матрица качественных изменений в организационном развитии.
- Концепция системы стратегических показателей (ССП) по Каплану/Нортону. Использование ССП для оценки и реализации стратегических целей и задач.
- Составление стратегических карт и сбалансированной системы показателей.
- Этапы реализации стратегического плана, обозначение контрольных точек и показателей эффективности.
- Управление реализацией стратегического плана.
- Стратегический контроль и мониторинг. Что он из себя представляет и как его правильно организовать?

- Выявление рисков при реализации выбранных стратегий, составление паспорта рисков и разработка мер по предотвращению рисковых событий.

08. Внедрение стратегического управления в организации: этапы, алгоритмы, проблемы, исполнители.

- Планирование внедрения стратегического управления.
- Бизнес-процессы. Формирование, оптимизация, регламентация.
- Информационные системы управления стратегиями.
- Организационная структура.
- Регламентация деятельности по разработке и внедрению стратегического управления.
- Алгоритм внедрения системы стратегического управления. Как его разработать для Вашей компании?
- Обучение и развитие сотрудников причастных к созданию системы.
- Типичные проблемы внедрения систем стратегического управления в компаниях.
- Технологии и принципы проведения организационных изменений при реализации глобальных управленческих изменений в компании.

09. Завершение тренинга

- Завершение тренинга. Обмен мнениями о тренинге.
- Вручение дипломов участников тренинга.
- Фотосессия участников.

«Стратегическое планирование организации - базовый курс»

Формат проведения – максимально практичный, интерактивный обучающий курс

- **25% практика: участники получают информацию и отрабатывают практические навыки в упражнениях, специальных учебных кейсах, работая в парах, тройках, малых группах.**
- **65% теория: интерактивные мини-лекции, демонстрация примеров проектов, разбор элементов стратегического управления, обзор лучших практик российских и международных компаний в разработке и реализации стратегий разной степени сложности. Диалоги и обсуждения с тренером, ответы на вопросы участников.**
- **10% разбор и анализ реальных практических кейсов тренера и заранее подготовленных кейсов участников.**

Краткая информация о продуктах и исполнителях:



Журавлёв Константин Александрович

Бизнес-тренер, бизнес-консультант. Практик.

Опыт в продажах и управлении на рынках B2B, B2C, FMCG более 20 лет (с 2005 года).
Прошел последовательно путь от Торгового представителя до Директора по продажам в РФ, крупного производственного холдинга с оборотом более 21 млн.$ в год.
Предприниматель.
Руководитель консалтингового агентства «Продвижение» г. Самара www.prodvizeniye.ru

Специализация и компетенции:
- построение эффективных систем продаж и систем дистрибьюции с современной маркетинговой поддержкой для торгово-производственных и профессиональных сервисных компаний;
- разработка стратегий, подготовка и проведение стратегических сессий;
- разработка программ обучения и наставничества для продавцов и руководителей продаж;
- обучение сотрудников навыкам продаж, технологии переговоров, коммуникациям и общению с клиентами.

Резюме бизнес-тренера доступно по ссылке:
https://drive.google.com/file/d/1dcSCnP0VgjbnBkzw2HWLBYvR2IaxsVHQ/view?usp=sharing



Николаев Алексей Викторович

Бизнес-тренер. Бизнес-консультант. Практик.

Опыт работы в продажах на рынках B2B, B2C, FMCG более 23 лет (с 2002 года).
Прошел последовательно путь от Специалиста по выкладке товара до Заместителя Коммерческого директора по развитию, крупного производственного холдинга с оборотом более 10 млн.$ в год.
Автор и разработчик систем полевой работы и полевого обучения сотрудников отделов продаж производственных и дистрибьюторских компаний.

Специализация и экспертиза:
- построение эффективных систем продаж и систем дистрибьюции с современной маркетинговой поддержкой для торгово-производственных компаний;
- подготовка и проведение стратегических сессий;
- разработка программ обучения и наставничества для продавцов и руководителей продаж;
- обучение сотрудников навыкам продаж, технологии переговоров, коммуникациям и общению с клиентами.

За период с 2002 года успешно реализовал более 65 проектов обучения и развития торгового персонала производственных и торговых организаций.

Резюме бизнес-тренера доступно по ссылке:
https://drive.google.com/file/d/1-EEjA2NukUrtVh1PPYmGm6xUq8IhNzTU/view?usp=sharing

Преимущества наших тренингов:

- Опыт тренеров в сфере обучения и развития персонала более 17 лет.
- Высокий уровень компетенций и навыков тренеров. Опыт работы на руководящих позициях в международных компаниях на уровне C-level более 17 лет.
- Оптимизация программы тренинга под запрос и проблемы Заказчика.
- Оптимизация тренинга под конкретную отрасль.
- Разбор ситуаций на основе реальных кейсов бизнес-тренера и бизнес-кейсов участников.
- Тренинг вобрал в себя все современные методы обучения взрослых людей:
  - практические упражнения,
  - яркая, интересная презентация тренинга,
  - встроенные симуляционные модули,
  - индивидуальная работа каждого участника с тренером,
  - интерактив участников и тренера, участников друг с другом,
  - нестандартные, эмоциональные и запоминающиеся минутки отдыха и кофе-паузы.
- Пред- и пост- тренинговое сопровождение (анкетирование, опросники, кейс-тесты, чат с участниками для закрепления пройденного материала, «полевое» сопровождение (опционально), оценка участников тренинга для руководителя (опционально)
- Подстройка тренинга под время, удобное заказчику, в т.ч. нерабочие и выходные дни.
- Разработка и реализация консалтинговых проектов для роста и масштабирования Вашего бизнеса, если возможностей бизнес-тренингов по разным причинам будут полностью исчерпаны.

Запишитесь на бесплатную консультацию по тренингу (до 30 мин.), с экспертом по развитию и обучению сотрудников, по личному номеру телефона: +7(987)160-19-45 (WhatsApp, Viber, Telegram)

ЗАПИСАТЬСЯ НА БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ ПО ТРЕНИНГУ
WhatsApp

Консалтинговое агентство «ПРОДВИЖЕНИЕ»
Адрес тренингового центра: г. Самара, Московское шоссе, 49 4 этаж, бизнес-центр «Prostorium»

Телефон: +7 (987) 160-19-45
+7 (846) 205-16-25
E-mail: sale@prodvizeniye.ru

Facebook: fb.prodvizeniye.ru
Instagram: topsales63
Vk: ka_prodvizeniye
Сайт: www.prodvizeniye.ru