

# Подготовка капитанов бизнеса - стратегический менеджмент

## *Описание программы тренинга*

В бизнес-литературе многие авторы выделяют пять ключевых компетенций сотрудника, которые позволяют ему добиваться выдающихся профессиональных результатов и способствуют материальному благополучию, а также высоко ценятся владельцами бизнеса:

1. Умение сформулировать стратегическое видение;
2. Умение выработать нестандартные способы достижения поставленной цели;
3. Умение увидеть план комплексного решения;
4. Умение проанализировать перспективы предлагаемых решений;
5. Умение убедительно донести свой план до коллег.

Данная программа разработана в помощь амбициозным менеджерам, которые хотят и готовы применить полученные знания и навыки для решения самых актуальных и сложных бизнес-задач.

Программа состоит из 6 автономных модулей, объединенных одной общей идеей, которые можно изучать в удобных для Заказчика последовательности и временном ритме.

### ***Модуль 1. Формирование стратегического видения***

Изучение и практическая отработка *Алгоритма по формированию стратегического видения*. Алгоритм включает комплексный поиск ответов на следующие вопросы:

- (1) Что происходит из того, что не должно происходить? Что не происходит из того, что должно происходить?
- (2) Какова желаемая оптимистическая картина перспективы?
- (3) Насколько эта картина отражает интересы бизнеса?
- (4) Насколько эта картина способна мотивировать сотрудников?
- (5) Насколько эта картина будет привлекательна для клиентов?
- (6) Какие три ключевых фактора обеспечат реализацию данной стратегии?
- (7) Какие первоочередные действия необходимо предпринять для эффективного запуска стратегии?
- (8) Какие контролируемые параметры обеспечат бесспорную реализацию стратегии?

В результате прохождения данного модуля участники тренинга научатся вырабатывать высокопрофессиональное «однофазовое» стратегическое видение.

### ***Модуль 2. Решение сложных, нестандартных задач.***

Для поиска высокоэффективных решений нестандартных задач участники обучения освоят методологию профессора У. Миллера, позволяющую развивать и активизировать собственное креативное (инновационное) мышление. Они пройдут тест, который поможет оценить их врожденную склонность к креативному мышлению и решению задач: тактических, либо стратегических (ближней и отдаленной перспективы). В рамках данной методологии они изучат четыре алгоритма решения задачи (***Анализ поля силы, Перечень пожелания, Матричный анализ, Символьная аналогия***), которые позволяют получать широкий спектр инновационных решений (тактических и стратегических), а также оценивать возможность их практического применения в зависимости от текущих условий / имеющихся ресурсов.

Применение данной методологии позволяет сотруднику перейти на качественно новый уровень в своем профессиональном развитии и повышает его ценность для компании.

### **Модель 3. Комплексный подход к формулированию плана решений**

Очень часто авторы прорывных стратегий, получая наслаждение от своей креативной деятельности, могут настолько увлечься ею, что необходимый план действий незаметно превращается в односторонний подход, который не позволяет получить ожидаемых результатов. В данном модуле участники тренинга изучат **Модель «7П» (Предназначение, Позиционирование, Планирование, Прогнозируемые ресурсы, Процесс, Подготовленность членов команды, Продукт)**. Данная модель позволяет проводить декомпозицию решения / проблемы и устанавливает взаимосвязь / взаимовлияние между всеми компонентами решения / проблемы. Такой подход позволяет получить эффективный и надежный план действий для практического применения разработанной стратегии.

### **Модуль 4. Анализ перспектив и рисков предлагаемых решений**

В бизнесе любое, даже самое эффективное **Инновационное решение / План действий** необходимо оценивать с точки зрения потенциальных рисков и заранее разрабатывать план действий для их предотвращения, либо нейтрализации. В данном модуле изучается ряд инструментов оценки и идентификации рисков: **1) Иерархическая структура рисков, 2) Причинно-следственная диаграмма, 3) Диаграмма влияния, 4) Перечень потенциальных стратегий реагирования на риски, 5) Имитационное моделирование – Дерево решений, 6) Четырех-параметрический алгоритм анализа рискованных решений.**

После изучения данного модуля участники тренинга смогут проводить анализ **Инновационного решения / Плана действий** для прогнозирования / предотвращения / минимизации рисков и нежелательных последствий.

### **Модуль 5. Убеждение в ходе презентации своих идей**

Успешному профессиональному сотруднику необходимо не только уметь находить инновационные решения, но также уметь убеждать руководство / коллег / клиентов в их ценности /эффективности / надежности. В данном модуле изучается и отрабатывается на практике методология проведения бизнес-презентации идей и решений: **яркой, краткой и убедительной**. Рассматривается: **1) Алгоритм (полный цикл) подготовки к выступлению как с точки зрения его содержания, так и техники подачи информации; 2) Способы привлечения и удержания внимания аудитории; 3) Навыки убеждения аудитории; 4) Интерактивное взаимодействие с аудиторией, навыки ответа на вопросы и работа с возражениями.**

### **Модуль 6 (опциональный). Индивидуальное собеседование тренера с участниками тренинга и обсуждение их реальных кейсов**

Данный коучинговый модуль поможет закрепить полученные на тренинге знания и навыки, окажет значимую поддержку сотрудникам в их профессиональном развитии. На примере собственного кейса каждый участник в процессе индивидуальной работы с тренером получит возможность углубить свои знания и повысить качество разрабатываемого проекта.

После изучения пяти Модулей курса участники обучения получают бесценные знания и навыки, позволяющие: **1) формировать стратегическое видение, 2) находить инновационные решения сложных и нестандартных задач; 3) разрабатывать комплексные и надежные Планы действий для их реализации; 4) оценивать и предотвращать риски, связанные с реализацией этих Планов действий; 5) убедительно доносить значимую информацию до разных контрагентов.**

***Продолжительность тренинга:***

Off-line – 3 тренинговых дня (18 ч)

On-line – 6 трехчасовых сессий.

***Стоимость:***

480 000 руб. для группы до 12 человек (НДС не облагается в связи с применением УСН).