

Стратегический менеджмент

Технологии и успешные отраслевые практики выработки и аудита стратегических управленческих решений

Целевая аудитория тренинга-консалтинга: высшие руководители, собственники.

Продолжительность тренинга-консалтинга: **Аудиторно** – два-три учебных дня (временное расширение может происходить за счет увеличения практических упражнений и кейсов, углубления тем), **Внеаудиторно** (совместная с тренером виртуальная работа с актуальными авторскими текстами слушателей) – по желанию слушателя (до получения значимого результата - кейса с вариантами решений или выполненное задание по отработке одного из инструментов, рассмотренных в курсе), настоятельно рекомендуется, т.к. получаются очень полезные для слушателей-руководителей практические результаты.

Автор тренинга-консалтинга:

Киселёв Владимир Дмитриевич



Специалист по активным формам обучения. Опыт преподавания и консалтинга - более двадцати пяти лет. Консультант по организационному развитию. Член Гильдии маркетологов. Докторант программы "Doctor of business administration" (Высшая школа корпоративного управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ). Преподает в РАНХ и ГС (факультеты ВШКУ, ВШМБ), в НИУ-ВШЭ, МГУ им. М.В.Ломоносова (факультет ВШГА), в бизнес-университете МИРБИС. Сертифицирован

Нидерландским институтом маркетинга на право принимать экзамены по программе «НИМА Маркетинг». Автор идеи и телеведущий нескольких ТВ-циклов, готовится ТВ-цикл «Сказочный маркетинг и менеджмент» (технологическая платформа «КЕЙКИС»). Компетентности автора тренинга-консалтинга: <http://www.keykis.ru/author.htm>

Содержание первой фазы тренинга

(аудиторно, 2-3 дня, каждому участнику выдается учебная тетрадь)

рекомендуется заранее подумать о стратегических менеджерских проблемах,

которые хочется и можно публично обсудить с преподавателем или в малой учебной группе

- **Теоретическая часть (мини-лекции, помодульно). Инструментарий предметной области «Стратегический менеджмент».**
- **Активные формы обучения. Групповые обсуждения теоретических тем.**
- **Активная форма обучения. Групповое решение подготовленного тренером кейса (случая из практики)**
Ознакомление участников тренинга с проблемной ситуацией, образование ролевых мини-групп. В рамках предложенных обстоятельств уточнение идентичности, целей и ценностей групп. Формулирование поля исследовательских вопросов (для каждой мини-группы). Формулирование поля решаемых проблем (для каждой мини-группы). Формулирование поля решаемых задач (для каждой мини-группы). Мозговой штурм (в рамках каждой из мини-групп) для выработки полей альтернативных решений, которых должно быть не менее пяти-одиннадцати (по предложенному тренером шаблону). Презентации мини-группами выработанных полей решений и рекомендуемого (адекватного проблемной ситуации) решения, групповое обсуждение рисков/возможностей, бюджетов/прогнозов, формализация стратегий, обсуждение обнаруженных эффектов.
- **Активные формы обучения. Работа у доски с проблемной ситуацией, предложенной слушателями, будут разобраны не менее семи ситуаций, типичных для организаций**
Формулирование со слушателем-заказчиком конкретного клиентского запроса на разрешение противоречия. Формализация и картографирование конкретной проблемной ситуации. Обсуждение со слушателем и аудиторией процесса выработки/получения конкретного результата.
- **Активные формы обучения. Теоретическая и прикладная рефлексия) результатов**

Содержание второй фазы тренинга

(внеаудиторно, как минимум, по электронной почте)

Индивидуально, для каждого участника тренинга-консалтинга совместная с тренером виртуальная работа с актуальными авторскими текстами слушателей. Итоговое обсуждение (разбор) финальных вариантов текстов, совместно подготовленных слушателем и тренером. Из многолетнего опыта, будет интересно!

Результаты прохождения тренинга:

Будет отработан в игровой непринужденной атмосфере **очень практичный инструментарий принятия управленческих решений**; будет получен навык применения к актуальной для слушателя проблематике, а также индивидуальный/групповой консалтинг и управленческий аудит.

Анонс тренинга-консалтинга

Стратегический менеджмент

Технологии и успешные отраслевые практики выработки и аудита стратегических управленческих решений

Предложенные в тренинге-консалтинге инструменты системного анализа и принятия управленческих решений (из общепринятого менеджерского арсенала и лучших отраслевых практик) применительно к предметной области слушателя-клиента позволят в реальном масштабе времени относительно корректно анализировать предложенные к рассмотрению участниками сложные реальные проблемные ситуации и порождаемые ими задачи. В первую очередь – стратегические. Отшлифованные в тренинге навыки позволят слушателям реально заработать на успешной реализации самостоятельно выработанных адекватных ситуации решений. **Приходите!**



Автор тренинга-консалтинга: Киселев Владимир Дмитриевич, Опыт преподавания и консультирования - более двадцати пяти лет. Специалист по активным формам обучения. Консультант по организационному развитию.

Член Гильдии маркетологов. Докторант программы "Doctor of business administration" (Высшая школа корпоративного управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ).

Преподает в РАНХ и ГС (факультеты ВШКУ, ВШМБ), в НИУ-ВШЭ, МГУ им.М.В.Ломоносова (факультет ВШГА), в бизнес-университете МИРБИС. Сертифицирован Нидерландским институтом маркетинга на право принимать экзамены по программе «НИМА Маркетинг». Автор идеи и телеведущий нескольких ТВ-циклов (технологическая платформа «КЕЙКИС»). Компетентности автора тренинга-консалтинга: <http://www.keykis.ru/author.htm>.

ПРОГРАММА

Город _____, « _____ » месяц 2013 г. гостиница « _____ », конференц-зал « _____ »

Тема:

Стратегический менеджмент

ПЕРВЫЙ ДЕНЬ

Каждому участнику тренинга-консалтинга выдается индивидуальная учебная тетрадь.

09.40 – 10.00	Регистрация участников. Утренний кофе-брейк
10.00 – 10.20	Открытие семинара. Приветственное слово организаторов.
10.20 – 11.40	Модуль 1. Методологии принятия управленческих решений. Теоретическая часть. Методологии принятия управленческих решений. Термины «Менеджмент», «Власть», «Наблюдаемость», «Контролируемость», «Управляемость», «Влиятельность», «Измерительные шкалы менеджмента». Групповое обсуждение концептуальной модели предметной области и отработка со слушателями инструмента для принятия управленческих решений. Термины «Конфликт», «Стратегия», «Тактика», «Цель», «Ресурс», «Резерв», «Продуктовый обмен (товары, услуги, сервисное обслуживание)» «Бюджет». Групповое обсуждение ...
11.40 – 12.00	Кофе-брейк
12.00 – 13.20	Модуль 2. Метод конкретного случая (кейс-стади) Групповое решение кейса , заранее подготовленного преподавателем (напр., «Менять ли коней на переправе?»)
13.20 – 14.20	Ланч
14.20 – 15.40	Модуль 3. Технологии корректного формулирования менеджерской проблемы Теоретическая часть. Технологии корректного формулирования исследовательского вопроса, проблемы, формализации полей решаемых проблем и задач. Картографирование исследуемой предметной области. Картоиды. Стратегии, риски, возможности, бюджеты решений и прогнозы последствий. Инструмент «Стратегические веерные матрицы». Упражнение на материалах ситуации предложенной преподавателем или слушателями. Термины «Вопросы исследования», «поле проблем», «поле задач», «поле допустимых решений», «Альтернативы», «Критерии выбора (количественные и качественные, цели и ценности)». «Методология – методы – успешные отраслевые практики – методики – области допустимых решений». Групповое обсуждение ... Термины «Внутренняя среда», «Внешняя среда», «Контрагенты», «Граница», «Зоны (точки) роста (изменений)», «Ресурсные коммуникации», «Отрасль», «Суботрасль», «Корпорация», «Фирма», «Стратегическая зона хозяйствования», «Подразделение фирмы», «Управление по целям и ценностям», «Иерархии и культуры», «Многослойная матрица стратегий фирмы», «Корпоративные стратегии», «Функциональные стратегии», «Производственные стратегии», «Парадигмальные семейства эталонных стратегий фирмы на разных этапах жизненного цикла». Групповое обсуждение ...
15.40 – 16.00	Кофе-брейк
16.00 – 17.20	Модуль 4. Метод конкретного случая (кейс-стади) Кейс №1. Работа у доски с проблемной ситуацией, предложенной слушателем (реальная менеджерская ситуация, типичная для организации) Обсуждение (теоретическая и прикладная рефлексия) результатов полученных участниками тренинга за день.

ВТОРОЙ ДЕНЬ

09.40 – 10.00	Утренний кофе-брейк
10.00 – 11.20	Модуль 1. Парадигмальные инструменты стратегического менеджмента. Групповое обсуждение. Парадигмальные инструменты стратегического менеджмента. Видение, миссия, структуры, стратегии, технологии, рынки, группа мотивационных инструментов (напр., матрица Абеля), SWOT-и ПЭСТ-анализы, анализ издержек, цепочки создания ценностей и ещё несколько десятков широко известных инструментов. Инструмент «Описание проблемной ситуации на базе инструментария технологической платформы КЕЙКИС. Упражнение ...

11.20 – 11.40	Кофе-брейк
11.40 – 13.00	Модуль 2 Парадигмальные инструменты стратегического менеджмента (продолжение). Групповое обсуждение. «Печатная и электронная литература на тему «Стратегический менеджмент». Кейс №2. Работа у доски с проблемной ситуацией, предложенной слушателем (реальная менеджерская ситуация, типичная для организации)
13.00 – 14.00	Ланч
14.00 – 15.20	Модуль 3. Инструменты стратегического менеджмента. Аудит стратегических управленческих решений. Типичные ошибки и погрешности. Метрики решений. Теоретическая часть. Инструмент «Матрица идентичности и парадигмальные семейства эталонных стратегий стратегической зоны хозяйствования (фирмы, корпорации) на разных этапах жизненного цикла. Упражнение на ситуации предложенной слушателями или преподавателем. Инструмент «Формула власти». Упражнение ... Инструмент «Центр – Провинция – Периферия – Граница – Магистраль – Зона изменений – Ресурс – Резерв – Стратегическое целеполагание – Стратегическая игра с ресурсами». Упражнение
15.20 – 15.40	Кофе-брейк
15.40 – 17.00	Модуль 4. Обобщение полученных знаний и навыков. Кейс №3. Работа у доски с проблемной ситуацией, предложенной слушателем (реальная менеджерская ситуация, типичная для организации) Обсуждение (теоретическая и прикладная рефлексия) результатов полученных участниками тренинга за два дня.
17.00 – 17.20	Закрытие семинара. Вручение сертификатов

ТРЕТИЙ ДЕНЬ

09.40 – 10.00	Утренний кофе-брейк
10.00 – 11.20	Модуль 1. Групповое обсуждение подготовленных слушателями тем, выбор четырех проблемных ситуаций для дальнейшей отработки в аудитории. Исследование. Кейс №4. Работа у доски с проблемной ситуацией, предложенной слушателем (реальная менеджерская ситуация, типичная для организации)
11.20 – 11.40	Кофе-брейк
11.40 – 13.00	Модуль 2. Инструменты стратегического менеджмента. Эталонные стратегии. Теоретическая часть. Инструменты стратегического менеджмента. Эталонные стратегии. Корневые, компетенции, конкурентные преимущества, ключевые факторы успеха в отрасли (продолжение). Упражнение ... Кейс №5. Работа у доски с проблемной ситуацией, предложенной слушателем (реальная менеджерская ситуация, типичная для организации)
13.00 – 14.00	Ланч
14.00 – 15.20	Модуль 3. Создание авторского инструмента стратегического менеджмента. Теоретическая часть. Технологии и успешные отраслевые практики создание собственного уникального инструмента стратегического менеджмента. Работа совета директоров и других лиц, принимающих стратегические управленческие решения. Упражнение ... Кейс №6. Работа у доски с проблемной ситуацией, предложенной слушателем (реальная менеджерская ситуация, типичная для организации)
15.20 – 15.40	Кофе-брейк
15.40 – 17.00	Модуль 4. Обобщение полученных знаний и навыков. Теоретическая часть. Индивидуальные домашние задания для участников. Кейс №7. Работа у доски с проблемной ситуацией, предложенной слушателем (реальная менеджерская ситуация, типичная для организации) Обсуждение (теоретическая и прикладная рефлексия) результатов полученных участниками тренинга за весь тренинг дня.
17.00 – 17.20	Закрытие семинара. Вручение сертификатов