НОВЫЕ ВЫЗОВЫ
НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

Mini MBA Интенсив

Академия бизнеса Б1

Программа | 7 дней | 56 академ. часов | 42 CPD-единицы

Комплексная программа по развитию ключевых управленческих навыков и компетенций

Программа

Модуль «Стратегия»

Цели модуля

- Обсудить основные мировые тенденции и факторы, влияющие на стратегии компаний
- Изучить современные подходы к формированию конкурентного преимущества компании
- Проанализировать влияние стратегии на рост стоимости бизнеса
- Рассмотреть принципы стратегического позиционирования компании
- Увидеть пути достижения баланса между сокращением затрат и повышением ценности для клиентов компании с целью создания и роста конкурентного преимущества

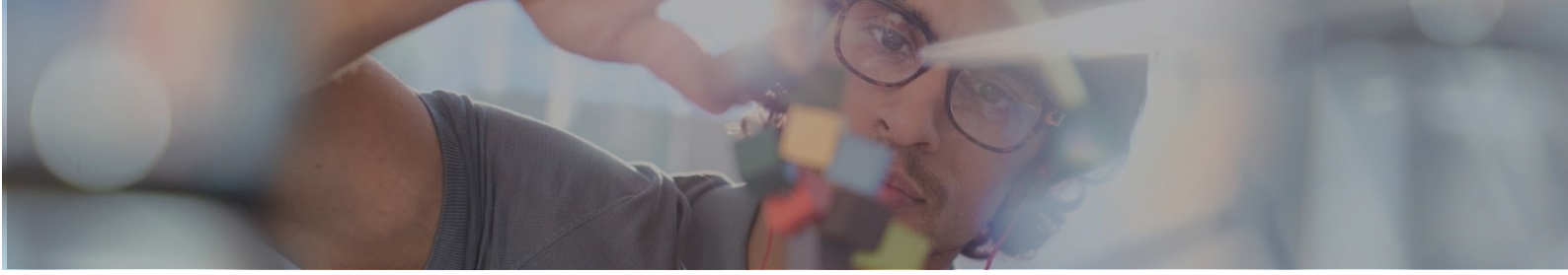
Программа

- Основные мировые тенденции и факторы, влияющие на стратегии компаний (современные данные ведущих школ мира)
- Дискуссия: наиболее значимые факторы для Вашей компании
- Стратегическая пирамида: видение, миссия, ценности, стратегия, цели, действия, мотивация
- Основные составляющие стратегии (по М. Портеру)
- Критерии успешности стратегии: рост рыночной стоимости бизнеса и рентабельности инвестиций
- Стратегическое позиционирование: график «ценность/ затраты». Четыре типа стратегического позиционирования. Кривая «границы эффективности»
- Измерители конкурентного преимущества. Сравнение анализируемой компании с конкурентами
- Заключительная фасилитация групповой работы на тему: драйверы роста конкурентного преимущества по осям «ценность/ затраты». Обсуждение и приоритезации. Выводы.

Цели обучения

Программа Mini MBA позволит:

- Систематизировать знания, нарастить компетенции, необходимые для управления бизнесом
- Понять, какая стратегия поможет Вашей компании добиться успеха на рынке и выиграть конкурентную борьбу
- Повысить качество принимаемых управленческих решений при разработке стратегических планов развития бизнеса
- Понимать, как повысить приживаемость реализуемых в компании изменений и избежать сопротивления со стороны сотрудников
- Увидеть взаимосвязь между управленческими решениями и финансовыми результатами
- Понимать риск-аппетит компании, идентифицировать и оценивать риски на уровне стратегии
- Научиться применять знание психологии человека для повышения личной эффективности и эффективности команды/компании
- Сформировать осознанное использование различных стилей лидерства для достижения вашей эффективности лидера, команды и организации



Модуль «Финансы»

Цели модуля

- Понять методы анализа финансовой отчетности компании
- Рассмотреть основные показатели, отражающие рост стоимости бизнеса и успешность/не успешность реализации стратегии компании
- Научиться принимать управленческие решения, направленные на рост стоимости компании
- Понять, как стратегические и тактические решения менеджеров сказываются на рентабельности бизнеса, стоимости капитала компании и рыночной стоимости бизнеса

Программа

Введение: отражение успеха стратегии на финансовых показателях компании

- Показатели, отражающие рост стоимости бизнеса: ROE, PE, PBV

Информация, содержащаяся в финансовой отчетности

- Баланс
- Отчет о прибылях и убытках
- Кейс-стади: составить финансовую отчетность

Расчет и анализ основных финансовых показателей, характеризующих стоимость бизнеса

- Рентабельность капитала (ROE)
- Средневзвешенная цена капитала (WACC)
- Коэффициент: цена-доход (PE ratio)
- Коэффициент: рыночная стоимость капитала компании к балансовой стоимости PBV (price-to-book-value)
- Кейс-стади: расчет финансовых показателей

Заключение. Оптимизация управленческих решений в области цен, объемов продаж, затрат, активов, структуры капитала по критерию их влияния на рост стоимости бизнеса

Модуль «Управление эффективностью деятельности»

Цели модуля

- Выработать рекомендации по построению сбалансированной системы показателей (ССП) как инструмента каскадирования стратегии компании до уровня рядовых сотрудников
- Ознакомиться с системой показателей, отражающей финансовые и нефинансовые цели компании
- Получить представление об анализе бизнес-процессов компании с точки зрения «создания ценности»
- Ознакомиться с современными подходами к поиску путей совершенствования бизнес-процессов

Программа

Введение: успех стратегии – в согласовании целей на всех уровнях компании

Сбалансированная система показателей (ССП) – инструмент каскадирования стратегии

- Основные «перспективы» ССП: финансы, клиенты, процессы, инновации и рост
- Связь показателей со стратегией компании
- Балансировка показателей
- Пример каскадирования стратегии крупного банка с помощью ССП
- Кейс-стади: оценка эффективности развития бизнеса по набору показателей

Перспектива «Финансы». Финансовые цели, отражающие успех стратегии

- Связь финансовых показателей с распределением ответственности в компании
- Достоинства и недостатки финансовых показателей

Модуль «Управление эффективностью деятельности» (продолжение)

Перспектива «Клиенты»

Эффективность работы с клиентами компании

- Виды показателей
- Рекомендации по выбору показателей
- Анализ прибыльности клиентов: все ли клиенты нам нужны?

Перспектива «Инновации, обучение и рост»

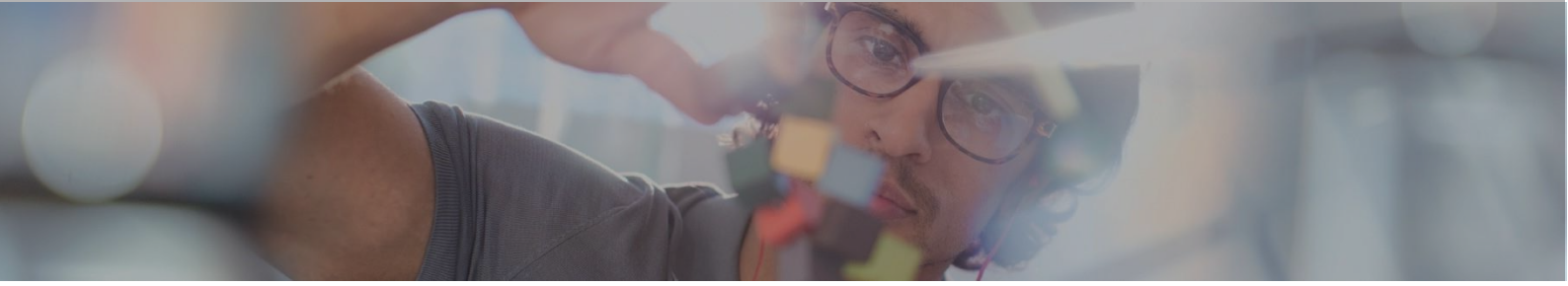
- Виды показателей
- Анализ качеств персонала компании, необходимых для успеха бизнеса

Перспектива «Процессы»

- Эффективность бизнес-процессов - основа успеха компании
- Анализ бизнес-процессов и видов деятельности
- Постановка целей, характеризующих эффективность деятельности
- Анализ деятельности с точки зрения «создания ценности»
- Постановка целей и анализ разрывов

Совершенствование бизнес-процессов. Внедрение методики «Performance Management»

- Методы решения проблем, связанных с улучшением бизнес-процессов в компании
- Основные этапы проекта внедрения методики «Performance Management»
- Заключение. Рекомендации по поиску путей совершенствования эффективности деятельности



Модуль «Управление изменениями»

Цели модуля

- Систематизировать личный опыт и знания в проекции на методологию управления изменениями
- Сформировать алгоритм создания позитивного имиджа изменений и их ценности
- Распределить роли и полномочия в команде коалиции изменений
- Проработать техники коммуникаций и мотивации команды
- Понять природу сопротивления изменениям и принципы работы с ним
- Своевременно предусмотреть мероприятия адаптации бизнес-подразделений к изменениям
- Услышать мнение экспертов управления изменениями

Программа

- Модель «8 шагов изменений» Джона Коттера»
- Обоснование необходимости изменений как трамплин для преодоления скепсиса

Практика: «упаковка» изменений по модели «Важно и срочно»

- Ключевые роли в управлении изменениями: от идеи до реализации
- Тактики вовлечения разных групп сотрудников

Практика: сборка ролевой модели управления изменениями

- Инструменты коммуникаций: что и как рассказать об изменениях
- Создание видения изменений: 5 ключевых аспектов коммуникаций о предстоящих переменах

Практика: подготовка видения по модели OSCAR

- Оценка готовности к переменам: методика измерения «здоровья» внедрения изменений
- Мотивация и сопротивление: рекомендации, как усилить одно и снизить другое

Практика: работа с сопротивлением

- Критерии успеха «человеческой» стороны изменений: что важно измерять и отслеживать
- Техники и инструменты для закрепления изменений

Домашнее задание:
составление дорожной карты управления изменениями

Модуль «Стратегический риск-менеджмент»

Цели модуля

- Понять, как создается и сохраняется добавленная стоимость для акционеров путем идентификации рисков и управления рисками
- Увидеть роль стратегического риск-менеджмента в реализации стратегии компании
- Ознакомиться с основными концепциями стратегического риск-менеджмента
- Ознакомиться с практикой процесса управления рисками на материалах кейс-стади Harvard Business School

Программа

Риск: природа и характеристики

- Нужно ли рисковать?
- Природа риска и человеческий фактор

Стратегический риск-менеджмент: накопленный опыт и полученные уроки

- Основные принципы стратегического риск-менеджмента
- Анализ процесса управления рисками и практические примеры

Риски вашего бизнеса: идентификация, классификация, анализ

- Классификация рисков
- Концепция «черные лебеди» («black swans»)
- Методы идентификации и оценки стратегических рисков

Стратегический риск-менеджмент в условиях неопределенности

- Реальные опционы
- Уровни зрелости процесса управления рисками

Кейс-стади: преимущества процесса управления рисками и возможные проблемы

Модуль «Управление командой: стили поведения DISC»

Цели модуля

- Лучше разбираться в людях, узнать себя – свои сильные стороны и зоны для развития
- Быстрее находить подход к коллегам, руководству, партнерам, близким
- Легче договариваться, предотвращать конфликты
- Эффективно формировать команду, распределять роли, предотвращать конфликты
- Уверенно общаться с разными типами людей

Программа

Знакомство с DISC

- Введение в DISC: история создания и основные понятия
- Какие возможности дает инструмент DISC
- Характеристики поведения: проактивность – реактивность
- Описание каждого стиля поведения DISC

Особенности и определение стилей

- Поведенческие индикаторы каждого стиля: как определить собеседника. Видеоанализ
- Преимущества и ограничения стилей: групповое задание
- Естественный vs. Адаптированный стили поведения
- Знакомство с индивидуальным отчетом DISC

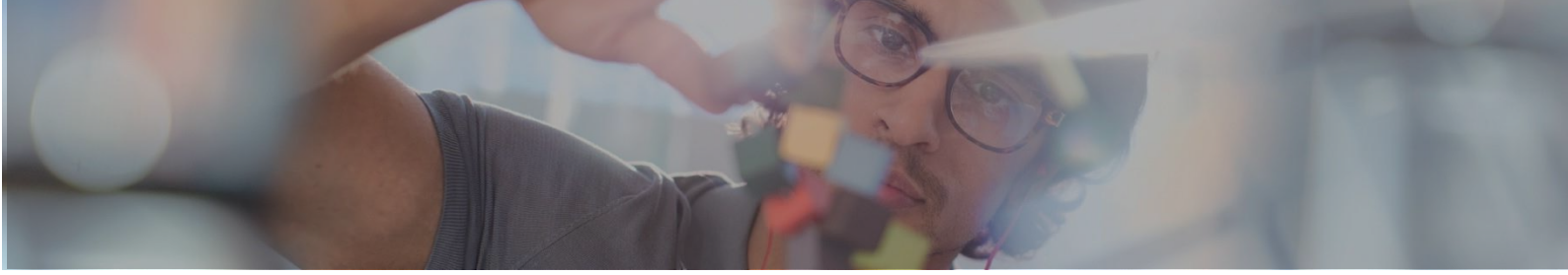
Коммуникация

- Применение DISC в коммуникации
- Важные правила общения с разными стилями
- Как общаться убедительно: групповое задание

Команда

- Применение DISC в команде
- Эффективное взаимодействие в команде: как предотвратить конфликты
- Анализ сильных сторон и слепых зон команд по DISC: групповое задание

© ООО «Академия бизнеса Б1». Все права защищены.



Модуль «Лидерство»

Цели модуля

- Узнать специфику влияния через 10 пар противоположных лидерских стилей
- Понять, какие стили лидеры предпочитают в настоящее время
- Определить свои задачи развития лидерства и приоритеты его развития
- Ознакомиться с набором методов развития лидерства
- Составить план развития своего лидерства

Модуль «Лидерство» (продолжение)

Программа

Что такое Лидерство

- 5 заблуждений о лидерстве
- Составляющие фундаментальной основы лидерства
- Agile лидерство: мегатенденции, оказывающие ключевое влияние на потребность в особенно гибком лидерстве

Практика Лидерства

- 5 лидерских ролей
- Факторы, определяющие стиль лидерства
- Стили лидерства:

1. Межличностное лидерство
2. Организационное лидерство
3. Стратегическое лидерство
4. Лидерство и миссия
5. Лидерство и личность

Развитие Лидерства

- 5 ключевых способов повышения лидерской эффективности
- Комплексный подход к расстановке приоритетов в развитии лидерства
- Методы развития лидерства
- 5 этапов планирования действий по личному развитию лидерства
- Практика. Индивидуальная работа. Составление плана личностного развития

Что вы получите в результате обучения

- Методологию определения конкурентного позиционирования своей компании в сравнении с аналогами
- Пошаговую методику формирования стратегических инициатив
- Методику идентификации и управления стратегическими рисками
- Технику оценки успешности стратегических инициатив с помощью финансовых показателей
- Методологию перевода стратегических инициатив на операционный уровень
- Понимание своих сильных сторон и сильных сторон персонала и оптимального взаимодействия в команде для достижения целей
- Лучшие мировые практики построения успешного бизнеса на основе понятных примеров
- Материалы тренинга в электронном виде
- Профессиональные рекомендации от тренеров-экспертов
- Диплом Академии бизнеса Б1

Курс включает

- Групповые обсуждения, практические кейсы, фасилитации
- Мини-лекции, индивидуальные и групповые обсуждения

Тренеры

Курс проводят бизнес-тренеры Академии – Корпоративного Университета Б1. Тренеры обладают богатым практическим опытом, а также сертификациями PMP, ACCA, CMA, CIRM и др.

Запросить CV тренера и задать вопросы о курсе: academy@b1.ru

Для кого этот курс

- Руководители и менеджеры, принимающие участие в принятии решений об оптимизации и оценке эффективности деятельности компании
- Менеджеры, не имеющие специальных знаний по разделам программы
- Собственники бизнеса

Форматы участия

Открытый формат

Программа Mini MBA проводится по расписанию в Академии Б1 с перерывом на обед и 2 кофе-брейками.

Корпоративный формат

Программа курса может быть адаптирована и проведена специально для Вашей компании:

- Предварительный анализ потребностей в обучении, определение целей и задач
- Гибкий подход к выбору сроков проведения
- Адаптация тренинга с учетом отраслевой специфики
- Отчет о результатах обучения