

Mini MBA Онлайн

Академия бизнеса Б1

10 дней | 53 академ. часа | 40 астрон. часов



НОВЫЕ ВЫЗОВЫ
НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

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

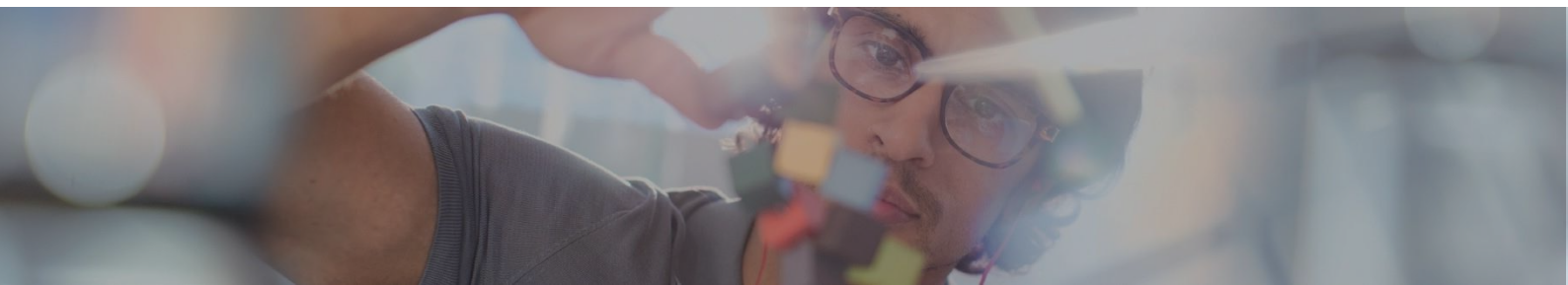
- ▶ Знакомство. Представление участников. Сбор ожиданий.
- ▶ Программа курса
- ▶ Основные мировые тенденции и факторы, влияющие на стратегии компаний (современные данные ведущих школ мира)
- ▶ Дискуссия: наиболее значимые факторы для Вашей компании
- ▶ Стратегическая пирамида: видение, миссия, ценности, стратегия, цели, действия, мотивация
- ▶ Основные составляющие стратегии (по Майклу 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

Заключительный кейс (в мини-группах)

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 риск-аппетит компании, идентифицировать и оценивать риски на уровне стратегии
- ▶ Увидеть взаимосвязь между управленческими решениями и финансовыми результатами
- ▶ Научиться применять знание психологии человека для повышения личной эффективности и эффективности команды/компании



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 «Финансы»

Цели модуля

- ▶ Понять методы анализа финансовой отчетности компании
- ▶ Рассмотреть основные показатели, отражающие рост стоимости бизнеса и успешность/неуспешность 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

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 качества 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 «Повышение личной и командной эффективности»

Цели модуля

- ▶ Проанализировать свой стиль поведения и общения, а также стили поведения и общения других через призму MBTI®
- ▶ Выработать рекомендации по повышению личной и командной эффективности
- ▶ Увидеть пути повышения качества индивидуальной и командной работы

Программа

Введение: управление эффективностью через управление собой

История создания MBTI® и основные понятия

Психологические типы: категоризация по способу

- ▶ «Подзарядки энергией»
- ▶ Восприятия информации
- ▶ Принятия решений
- ▶ Организации жизни и процессов

Определение собственного типа MBTI®

Определение типа MBTI® команды. Применение MBTI®.

- ▶ Построение и развитие команды. Анализ типа команды: сильные стороны и области для развития
- ▶ Улучшение коммуникации. Проведение рабочих встреч и собраний
- ▶ Решение задач, принятие решений
- ▶ Управление изменениями

Заключение: составление личного плана развития

Курс включает:

- ▶ Поддержку процесса обучения (группа WhatsApp)
- ▶ Открытие и закрытие программы
- ▶ Межмодульные мастер-классы по бизнес-мышлению и управлению изменениями

Тренеры

Курс ведут бизнес-тренеры Академии – Корпоративного Университета Б1. Тренеры обладают богатым практическим опытом, а также сертификациями MBTI, DISC 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 5 разделам программы: стратегия, стратегический риск-менеджмент, финансы, повышение личной эффективности, управление эффективностью деятельности
- ▶ 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

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