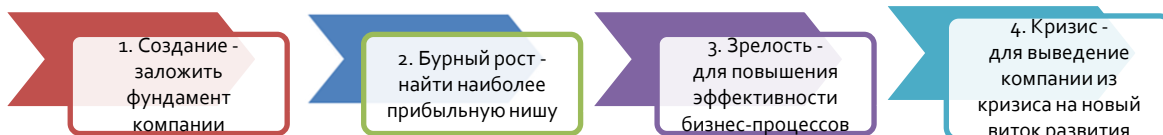


Форсайт-сессия. (Сессия стратегического планирования)

На каких этапах развития бизнеса нужна форсайт-сессия?

На каждом:



Для чего нужна форсайт-сессия:

- разработка и обновление стратегии компании и детализированного плана ее реализации
- поиск прорывных бизнес-направлений
- принятие решения о целесообразности открытия нового бизнес-направления
- разработка прорывных бизнес-идей для развития существующий направлений
- запуск долгосрочного проекта
- стресс-тест разработанного плана действий, сверка с меняющейся реальностью
- выработка единого образа желаемого будущего, принимаемого всеми заинтересованными сторонами (профессиональное сообщество, деловые партнеры, руководители группы компаний, клиенты, представители органов власти и т. д.)
- запуск долгосрочных организационных изменений
- необходимость зажечь сотрудников сверх-задачей, показать широкую картину бизнеса
- развитие компетенции стратегического управления у руководителей
- развитие управленческой команды

Результаты форсайт-сессии:

- дорожная карта с анализом возможностей и рисков, потребностей клиентов, необходимых ключевых решений, форм взаимодействия, компетенций и ресурсов
- сплоченное сообщество лидеров изменений, готовых реализовывать намеченный образ будущего и координировать усилия в меняющейся обстановке

Продолжительность сессии: от 4 часов до 2 дней.

Участники: от 7 до 50 человек (ключевые сотрудники, партнеры, клиенты)

Используемые технологии: методы фасилитации, авторские технологии создания прорывных идей

Возможная программа сессии:

Кратко:

Этап	Содержание
Модуль 1. Стратегия	<ul style="list-style-type: none">✓ Открытие потока идей✓ Отбор идеи и постановка цели развития компании на 3-5-10 лет✓ Выделение критериев достижения цели
Модуль 2. Анализ	Анализ сегодняшних ресурсов для достижения цели через 3 -5-10 лет: <ul style="list-style-type: none">✓ ревизия схемы работы с клиентом (привлечение клиента, планирование проекта под заказ, реализация проекта);✓ список сильных сторон и зон роста

Модуль 3. Программа	Формирование индивидуальных задач для каждого участника управленческой команды на год вперед для достижения целей 3-5-10-летней перспективы: <ul style="list-style-type: none">✓ Приоритизация задач✓ Программа по каждой приоритетной зоне роста и сильной стороне✓ Каскадирование данной программы до каждого сотрудника на год
------------------------	---

Подробнее:

Модуль 1. СТРАТЕГИЯ. РАЗРАБОТКА МИССИИ И ВИДЕНИЯ КОМПАНИИ

- включение генератора бизнес-идей. Применение креативных методик
- определение миссии компании
- разработка видения компании
- разработка продуктового портфеля
- определение фокуса конкуренции
- определение генеральной цели на три-пять-десять лет
- выбор генеральной стратегии
- определение 4-х основных политик: маркетинговой, кадровой, производственной (ассортиментной), финансовой
- определение целей на 3-5-10-ти летний период по маркетингу, кадрам, производству, финансам

Модуль 2. АНАЛИЗ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ

- анализ внешней среды (PESTE-анализ, SWOT-анализ, SNW-анализ, анализ конкурентной среды)
- анализ конкурентной среды
- определение конкурентных преимуществ и зон роста
- выявление ключевых факторов успеха
- разработка портфеля компетенций
- анализ факторов риска
- анализ системы управления

Модуль 3. ПРОГРАММА. РАЗРАБОТКА ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ И ПОСТАНОВКА КОНТРОЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

- определение генеральной цели на 1 год
- построение дерева целей на год
- выработка перечня задач на год
- определение ресурсов и согласование зон ответственности
- составление годовых плановых заданий с описанием результата

Отзывы заказчиков сессий:

«За 25 лет на строительном рынке я еще никогда не смотрел на решение моих задач под таким углом».

Александр Китов,
собственник Сити Центр Недвижимости

«Огромное спасибо за выдержку, за полное погружение, за то, что Вы по сути берёте на себя часть обязанностей высоких руководителей. Это бесценно».

Покосенко Алексей,
учредитель сети аптек «Источник Здоровья»



Ведущий сессии:

Петров Евгений

Бизнес-коуч ICF
Руководитель Корпоративного университета федеральной IT-компании,
бизнес-тренер.

С 2008 года выполнено более 250 образовательных проектов.

Опыт управленческой работы – 9 лет.

Business Coaching

8 903 08 27 404 Евгений Петров
www.eapetrov.wix.com/business-coach

Образование:

Основное:

- 2002-2008 — Магистр психологии, Психологический факультет Уральского государственного университета

Дополнительное:

- *Erickson College International*, золотой сертификат
- «Мастер бизнес-тренинга», Иматон, Санкт-Петербург
- «Мастер фасилитации», Имидж Персонал, Москва
- «Харизма лидера», Радислав Гандапас, Москва
- «Маркетинг без денег», Игорь Манн, Москва
- «Управление предприятием», Высшая экономическая школа

Специализация:

- Сессии стратегического планирования
- Бизнес-коучинг
- Творческое мышление
- Управленческие технологии

Клиенты:



Администрация Свердловской области



«EMS Почта России», ресторанная сеть «Малахит», Сити Центр Недвижимости, «Уральская компания стекла», «Северский Гранитный Карьер», «Газкомплектсервис-Урал», «Форэс» г. Екатеринбург, «Пенопласт - Урал», сеть аптек «Источник Здоровья».