

ОПИСАНИЕ СЕМИНАРА

Стратегические цели: установление целей, мотивация на их достижение, оценка прогресса (BSC)

1.1 Цели семинара

- Научиться устанавливать стратегические цели
- Научиться разрабатывать систему сбалансированных показателей для оценки прогресса в достижении стратегических целей
- Научиться разрабатывать систему вознаграждения, мотивирующую на достижение стратегических целей

1.2 Описание семинара

Некоторые компании проигрывают не потому, что не знают рынка, или не имеют ярких идей и конкурентных преимуществ. Они проигрывают потому, что не умеют сосредотачивать свое внимание и силы на самом главном. Они распыляются и в итоге не успевают за своими конкурентами. Наука фокусироваться в бизнесе называется стратегическим менеджментом. Практическим основам этой науки и посвящен наш семинар.

В первой части семинара мы будем говорить о выработке стратегии:

- Как определить наиболее перспективные рынки, ниши, типы клиентов, на которых следует сконцентрироваться
- Как для выбранных стратегических направлений установить стратегические цели
- Как выработать новое предложение для клиентов

Во второй части семинара мы будем думать о том, как внедрить стратегию в жизнь. Мы изучим инструмент, позволяющий сбалансировано распределить ответственность за реализацию стратегии и одновременно отслеживать прогресс в достижении стратегических целей. Методики, предложенные слушателям в этой части семинара будут основаны на системе сбалансированных показателей Д.Нортон и Р.Каплана.

Третья часть семинара будет посвящена формированию системы вознаграждения, мотивирующей сотрудников на достижение стратегических целей.

Таким образом, за короткий срок мы вооружим вас всем необходимым набором практических знаний, которые позволят вам разработать разумную стратегию и добиться ее реализации.

1.3 Для кого предназначен семинар

Семинар предназначен для владельцев своего дела, генеральных директоров, управленцев всех уровней, а также руководителей проектов по осуществлению организационных преобразований.

1.4 Программа семинара

Таблица 1 (день 1) Стратегические цели

Время	Длительность	События
10:00 – 10:30	30м.	Вводная беседа
10:30 – 12:00	1ч.30м.	Лекция: Определение стратегических направлений концентрации усилий. Установление стратегических целей
12:00 – 12:15	15м.	Перерыв на чай
12:15 – 14:15	2ч.	Лекция: Установление сбалансированных показателей
14:15 – 15:15	1ч.	Обед
15:15 – 17:15	2ч.	<i>Практика: Разработка стратегической карты (включающей стратегию, в том числе суть измененного предложения для клиентов, стратегические цели тактические шаги достижения стратегии, показатели)</i>
17:15 – 17:30	15м.	Перерыв на чай
17:30 – 19:00	1ч.30м.	Лекция: Формирование системы мотивации <i>Практика: Создание системы мотивации для группы сотрудников</i>
19:00 – 19:30	30м.	Подведение итогов семинара

Название документа:	С_Описание_Стратегически еЦели_v1.0.doc		ФИО	Дата	стр. 2 из 2
		Автор идеи	Л.В. Кухарева	18.03.09	
		Начальное создание	Л.В. Кухарева	18.03.09	
		Последняя редакция	Л.В. Кухарева	23.03.09	
Версия:	1.0	Утвержден			