



Üzleti szemléletmód és Stratégiai gondolkodás

Az ötleteink 95%-a sosem valósul meg...

- Mi kell ahhoz, hogy ezen az arányon drasztikusan javítsunk?
- Hogyan lehet üzleti szemlélettel közelíteni egy ötletet, legyen az egy javító intézkedés, vagy egy Startup felállítása?



Outside-in és Inside-out megközelítések, valamint az érintettek körének feltérképezése és befolyásolása is segít a stratégiánk kiindulópontjainak meghatározásában és sikeres képviselésében.

Mindezt pedig egy felgyorsult VUCA világban.

Fő célcsoport

- Döntéshozók, Vezetők, Projektvezetők
- Nyelv:** Magyar

Módszertan

- 6-8 fős csoportok virtuális tréningben
- Elegendő idő tréningalkalmak között a gyakorlatba való átületésre
- Interaktív, viták, szituációs gyakorlatok, Pozitív szándékú egyéni visszajelzések
- Egyéni akciótervek és beszámolók a konkrét eredményekről
- Group coaching megközelítés

Időpontok, helyszín

•Időpontok (9:00-12:30)

- 2021. 05. 06.
- 2021. 06. 02.
- 2021. 06. 23.
- 2021. 07. 14.

•Helyszín: Zoom/Teams Platform

•Képzési ár:

- 200.000 Ft + Áfa/fő
- 2 fő/vállalat esetén
- 180.000 Ft + Áfa/fő/vállalat

Tanácsadó



Breznay Attila

Profil

- # Senior tréner-tanácsadó, üzletviteli tanácsadó
- # Stratégiai- és projektmenedzsment
- # Üzleti folyamatok újratervezése, BPR

Tapasztalat

- # Nemzetközi top menedzsment pozíció gyártó cégnél



Tartalom

1. alkalom: A stratégiai gondolkodás alapjai

Egyéni fejlődési célok meghatározása 6 készségterület alapján

- Stratégiai – Humán – Operatív feladatok a napi munkában
- Lépj hátra! - Stratégiai kivonódás módszere
- A stratégiai gondolkodás szükségszerűsége - 6 készségterület
- Stratégiai / taktikai gondolkodás
- 3 lépéses stratégia gondolkodás modell: Ötletalkotás, stratégiai tervezés, operatív tervezés

Egyéni akciótervek kialakítása

2. alkalom: Információgyűjtés és tervezés

Beszámoló az akciótervek megvalósításáról

- Stratégia tervezés módszertanai (Külső-belső környezet)
- Információgyűjtés forrásai, módszerei és gyakorisága
- Az Ötlet – egyéni és céges motivációk / hajtóerők összehangolása
- Az Üzleti Terv – egy konkrét eset felépítése

Egyéni akciótervek kialakítása

Felkészülés – Saját területre/ötletre vonatkozó Business Canvas

3. alkalom: Új stratégiai elképzelés és tervezés

Beszámoló az akciótervek megvalósításáról

- Működésünk átgondolása csapat / részleg szinten
- Business Model Canvas: a lehetséges ügyfelektől a tevékenységekig, bevételi csatornáktól a szükséges erőforrásokig és költségstruktúrákig
- Döntési mechanizmusok, a döntés folyamata – participatív és direktív szakaszok

Egyéni akciótervek kialakítása

4. alkalom: Szövetségesek és csapatok mozgósítása

Beszámoló az akciótervek megvalósításáról

- Felfelé befolyásolás – ötlet eladása
- Stakeholderek elemzés és RACI mátrix - környezet és igény elemzés
- Csapatgyűttműködés stratégiai módon - szerepek és folyamat

Egyéni akciótervek kialakítása

Zárás –utákövető párok vagy triádok kialakítása

