



## Mintaprogram

### Üzleti szemléletmód és Stratégiai gondolkodás



Az ötleteink, javaslataink 95%-a nem valósul meg. Mi kell ahhoz, hogy ezen az arányon javíts? Hogyan tudsz stratégiai szemlélettel megközelíteni egy javaslatot, legyen az egy javító intézkedés, vagy egy új termék bevezetése? A környezet, a döntési mechanizmusok, valamint az érintettek körének feltérképezése is segít a stratégiai javaslatod kiindulópontjainak meghatározásában és sikeres képviselésében, mindezt a felgyorsult VUCA világban. A képzés segítségével vezetőként elindulhatsz a stratégiai partnerré válás útján.

#### A képzés keretei:

##### Időtartam / formátum:

- ☺ 4 x 0,5 nap jelenléti vagy virtuális képzés (2-4 hét a tréningalkalmak között a gyakorlatba való átültetésre)

##### Módszertan:

- ☺ Interaktív, mindenkit megmozgató viták, szituációs gyakorlatok
- ☺ Egyéni akciótervek és beszámolók a konkrét eredményekről
- ☺ Group coaching megközelítés

##### Résztevők, oktatók:

- ☺ Min. 4 fő - max. 8 fő/csoport
- ☺ 1 trénerrel

##### Felkészülés:

- ☺ Business Model Canvas megalkotása

##### Fő célcsoport:

- ☺ Döntéshozók, Vezetők, Projektvezetők

##### Helyszín:

- ☺ Grand Hotel Margitsziget vagy Zoom Platform

##### Képzés nyelve:

- ☺ Magyar

#### 1-2. alkalom: Üzleti Kontextus és Az Ötlet

- ☺ A stratégiai gondolkodás helye a vezetői mindennapokban
- ☺ VUCA és Cynefin – alkalmazkodási stratégiák a változó komplex világban
- ☺ Egy „business case” átgondolása és felépítése
- ☺ Személyes kötődés – a *Miért?* megtalálása
- ☺ Outside-in – kontextus elemzés
  - PESTEL
  - 5Forces
  - SWOT
- ☺ Az ötlet üzleti megvalósítása
- ☺ Business Model Canvas: a lehetséges ügyfelektől a tevékenységekig, bevételi csatornáktól a szükséges erőforrásokig és költségstruktúrákig
- ☺ Egyéni akciótervek kialakítása

#### 3-4. alkalom: Az ötlet képviselése

- ☺ Beszámolók az egyéni megvalósításról – Business Model Canvas példák – Magabiztos előadás 14 pontja (Adaptáció a virtuális találkozókhoz)
- ☺ Projekt körvonalazás – Pain and Gain
- ☺ Projektmenedzsment releváns elemei
- ☺ Lobbytérkép – kiket érint meg a projekt, kiket kell bevonnom?
- ☺ Az ötlet eladása döntéshozóknak
- ☺ Csoportos tárgyalások – szövetségesek
- ☺ Döntési mechanizmusok
- ☺ Egyéni akciótervek kialakítása
- ☺ Utánkövető triádok megalakulása
- ☺ Zárás

#### Ajánlott tréner a programhoz

**Galambos Ágnes**



**Horváth Gábor**



**Breznay Attila**

