

Stratégiai gondolkodás Üzleti szemléletmód

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 képviseletében, mindezt a felgyorsult VUCA világban. A képzés segítségével vezetőként elindulhatsz a stratégiai partnerré válás útján.



Tanácsadó



Breznay Attila

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

Tapasztalat # Nemzetközi top menedzsment pozíció gyártó cégnél

Fő célcsoport, ár

- Projektvezetők
- Vezetők, akik fel akarják frissíteni vezetői eszköztárukat
- Döntéshozók
- Kiemelt munkatársak

- Képzési ár:
195.000 Ft + Áfa / fő
- 180.000 Ft + Áfa / fő (2 fő / cég esetén)

Módszertan

- 6-8 fős csoport
- Interaktív, mindenkit megmozgató viták, szituációs gyakorlatok
- Egyéni akciótervek és beszámolók a konkrét eredményekről
- Group coaching megközelítés

Időpontok, helyszín

- **Időtartam:** 2x 1 nap jelenléti (3-5 hét a tréningalkalmak között a gyakorlatba való átültetésre)
- **Időpontok**
2023.04.04. 9:00-17:00
2023.05.09. 9:00-17:00
- **Helyszín:**
Human Digital Group Iroda - Margitsziget



Tartalom

1. alkalom: Üzleti kontextus és az ötletek/ Stratégiai projekt kialakítása

- A stratégiai gondolkodás helye a vezetői mindennapokban
- Stratégiai vs. taktikai gondolkodás
- VUCA és a Cynefin modell – alkalmazkodási stratégiák a változó komplex világban
- Kontextus elemzés
 - PESTEL
 - 5Forces
 - SWOT
- Személyes kötődés – a Miért? megtalálása
- Az ötlet üzleti megvalósítása
- Business Model Canvas: a lehetséges ügyfelektől a tevékenységekig, bevételi csatornáktól a szükséges erőforrásokig és költségstruktúrákig
- Egy konkrét „business case” átgondolása és felépítése
- Peer coaching triádok megalakulása

Egyéni akciótervek

2. alkalom: Stratégiai ötlet képviselése Stratégiai döntéshozatal /

- Beszámoló az egyéni alkalmazásról – szóbeli meggyőzés összetevői
- Egyéni Business Canvas bemutatása
 - Az ötlet eladása döntéshozóknak -GROW
 - Lobbytérkép – kiket érint a projekt, kiket kell bevonnom? - Stakeholder bevonása
 - Csoportos tárgyalások – szövetségesek
 - Döntéshozatali technikák
 - Vezetői
 - Szakértői
 - Matematikai
 - Demokratikus
 - Konszenzusos
 - Döntéshozatali hibák, elfogultságok (bias)
 - Csoportos döntéshozatal elősegítése
 - Problémamegoldás és kreativitás

Egyéni akciótervek

Zárás, - tanúsítványok