

Стратегическая сессия

С 1998 года мы разрабатываем и реализуем программы развития бизнеса. За эти 24 года мы провели свыше 100 стратегических сессий, передали наши знания и навыки эффективного достижения целей более 8 000 человек, помогли 500 компаниям из 44 отраслей достичь исключительного результата.

Цели стратегической сессии

«Прорыв»

- фокусировка **усилий** на приоритетных проектах (вместо распыления по многим, процессное управление)
- сохранение фокуса на **длительных интервалах** (по итогам года важные проекты оказываются не реализованы в полном объеме и сроки)
- амбициозность** целей и проектов (в т.ч. когда команда не спорит, но и не верит в реалистичность целей)

«Обновление»

- Компания отстает от отраслевых **темпов роста** / развития (в целом, либо по какой-то территориальной / продуктовой / функциональной дирекции)
- в Компании отсутствует или слабо развита **бизнес-функция** для создания конкурентного преимущества
- трудности с внедрением лучших практик по всей Компании (**масштабирование**)

«Интеграция»

- Компания слишком быстро растет, что вызывает **трудности адаптации**: не все знают и разделяют цели и стратегии
- руководители **конкурируют** за ресурсы и признание. Потенциал роста в командном взаимодействии
- туннельное видение и **местничество** как барьеры кросс-взаимодействия. Потенциал роста в доработке локальных стратегий и распространении лучших практик по Компании

Формат проведения стратегической сессии

Задачи

- **разработка и согласование** решений в ходе обсуждения, повышение качества решений значимых проблем
- **расширение** представлений о возможных стратегиях
- **каскадирование** разработанной стратегии на уровень исполнителей для снижения сопротивления

Формат

- обсуждение в формате круглого стола с подготовкой или без
- смена участников по «рабочим станциям» по функциональным зонам
- «стратегическое путешествие» на природе
- защита перед СД или собственником
- бизнес-стимуляция, деловой завтрак, презентация и т.п.

Участники

- Состав**
- совет директоров
 - руководители БЕ
 - линейный персонал
- Количество**
- один модератор на стандартную группу в 8...15 человек
 - 2...3 модератора на расширенную группу в 20...60 человек
 - до 5...8 специалистов при участии до 200+ человек

Место

- офис, производственная площадка Заказчика
- нейтральная территория (гостиница, турбаза, кинотеатр)
- «место со смыслом» (историческое, спортивное, культурное, духовное, эмоциональное)
- природа (вода, горы, лес...)



Роли консультантов

На этапе подготовке стратсессии

1. Экспертиза и диагностика

- фактическая ситуация (структура и значения показателей, аудит, подготовка отчетов БЕ)
- тренды внешней среды (отрасль, технологии, конкуренция, потребители,...)
- лучшие практики (мировые, отраслевые, функциональные)

2. Модели анализа и решений адекватные бизнесу Заказчика

3. Отбор дополнительных **активностей** для повышения групповой динамики, научения, связанным с темой сессии, навыкам и общему воздействию мероприятия

В ходе проведения стратсессии

1. Управление **групповым обсуждением**

- групповая динамика и глубина обсуждения
- расширение представлений и генерация идей
- выявление и коррекция когнитивных искажений
- разрешение конфликтов интересов

2. Фиксация ключевых идей и формулировок

3. Оперативная обратная связь по инструментам стратегического анализа и качеству решений

4. Оформление **решений** и закрепление **ответственности**

Результат стратегической сессии

Основным продуктом стратегической сессии является набор **целевых состояний** и **функциональных показателей**. Также, в зависимости от объема времени на стратсессию, количества и структуры участников, Заказчик получает методику измерения результата (миссия, цели, KPI, оргструктура, план работ и т.п.) и возможности их доработки.

Кроме этого, результатом стратегической сессии становится **реестр проектов**, список шагов по реализации стратегии, матрица ответственности и способы контроля исполнения.

После окончания мероприятия консультанты готовят **отчет** по критичным факторам группового взаимодействия, а также оценивают личный вклад каждого из участников стратсессии (при ограничении до 20 человек) – наиболее / наименее продуктивные участники и предложения по индивидуальному развитию.

По отдельной договоренности консультанты компании «SIMS-group» оказывают **пост-поддержку**:

- совместная **доработка решений** с руководителями бизнес-единиц и функциональных подразделений
- передача технологии **внедрения изменений**, в т.ч. проведение обучающих (тренинги, коучинг, индивидуальные и групповые консультации) и мотивационных мероприятий
- участие в **работе стратегического комитета** в течение года не реже раза в квартал для контроля исполнения решения и внесения необходимых корректировок.

С 1998 года мы разрабатываем и реализуем программы развития бизнеса. За 24 года мы провели свыше 100 стратегических сессий, передали наши знания и навыки эффективного достижения целей более 8 000 человек, помогли 500+ компаниям из 44 отраслей достичь исключительного результата.

Госуправление

1. Правительство Самарской области, профильные министерства

Дистрибьюция и опт

2. Лакокрасочная продукция, мебельная фурнитура, пресса, продукты питания
3. Торговля автомобилями и автозапчастями

ИТ

4. Разработка ПО

Медицина

5. Гинекология, лечение бесплодия
6. Лабораторная и инструментальная диагностика
7. Остеопатия и неврология
8. Офтальмология
9. Стоматология

Производство и с/х

10. Автокомпоненты
11. Бытовая химия
12. Животноводство, земледелие
13. Металлургия, сбор и переработка металлолома

15. Нефтегазовая промышленность (нефтепереработка, доставка)

16. Продукты питания (мука, макароны, молочная продукция, хлебобулочные изделия, чай, масло-жировая продукция, прохладительные-, слабо- и сильно- алкогольные напитки)

17. Строительные и отделочные материалы (гипс, жалюзи, ЖБИ, керамогранит, кровля, сухие смеси, сэндвич-панели, ПВХ- и деревянные оконные конструкции, цемент)

18. Тяжелое и точное машиностроение (подшипники, оборудование для медицины и нефтегазовой отрасли)

19. Э/энергетика и теплоснабжение

Розничная торговля

20. Автозапчасти
21. Автомобили (подержанные, новые)
22. Аптеки
23. Готовая одежда и обувь, ткани
24. Книжная продукция, игрушки
25. Компьютерная и бытовая техника
26. Продуктовые сети («магазины у дома», «гипермаркеты»)
27. Бытовая химия, косметика, мебель, стройматериалы



Строительство

28. Высотное строительство
29. Малоэтажное строительство

Услуги

30. HoReCa
31. Аренда торговых и офисных площадей
32. Бухгалтерские, аудиторские и юридические услуги
33. Кадровые агентства
34. НИОКР
35. Образование
36. Печатные и электронные СМИ
37. Риэлтерские услуги
38. Салоны красоты, спорт
39. Страхование
40. Телефония, ТВ, Интернет
41. Туризм и отдых
42. Управленческий консалтинг
43. Финансы (банки, брокеры)
44. Фото-лаборатория

География деятельности компании «Твой тренинг» насчитывает 25 городов России и 11 Казахстана

 Москва	Нижний Новгород	Тольятти	 Нур-Султан (Астана)	Талды-Курган
Астрахань	Новгород Великий	Ульяновск	Актау	Шимкент
Владивосток	Оренбург	Уфа	Актюбинск	
Волгоград	Пенза	Хабаровск	Алматы	
Воронеж	Пермь	Челябинск	Атырау	
Екатеринбург	Самара	Энгельс	Караганда	
Ижевск	Санкт-Петербург	Южно-Сахалинск	Кустанай	
Казань	Саранск		Павлодар	
Краснодар	Саратов		Семей	



Мы специализируемся

Стратегия

- разработка стратегии компании
- проведение стратегических сессии
- разработка оргструктуры
- изменение бизнес-модели и реструктуризация бизнеса
- расчет экономической оценки вклада ТОП-менеджеров

Управление финансами

- разработка системы финансовых KPI
- постановка управленческого учета

Управление маркетингом и сбытом

- branding (RTB, легенда бренда, символика)
- создание эко-системы маркетинга, продаж и сервиса
- полный цикл разработки продукта: от идеи и визуализации до

продаж.

- разработка системы продвижения
- развитие дистрибьюции и филиальной сети
- создание системы формирования и поддержки лояльности

Маркетинговые исследования

- количественные
- качественные
- кабинетные

Тренинги

- управленческие тренинги
- тренинги по продажам и переговорам
- специальные тренинги

Управление процессами

- антикризисный и риск-менеджмент
- аудит и регламентация бизнеса

процессов

- внедрение системы бережливого производства и устранение потерь (LSS)

Управление персоналом

- разработка модели компетенций
- оценка персонала (assessment)
- разработка система оплаты труда и мотивации
- развитие менторов и HiPo
- создание системы непрерывного обучения (корпоративный университет)

Специальные event-мероприятия

- конференции, симпозиумы и форумы
- мастер-классы (work-shop), круглые столы и вебинары
- съезды партнеров

Управляющий партнер



КИЧАТОВ Андрей

Бизнес-тренер, консультант по организационному развитию с 28-летним опытом 18 лет высшего руководства на предприятиях России и Казахстана (дистрибьюция, медицина, продукты питания, стройматериалы).

Успешно реализовал 400+ консалтинговых проектов в 44 отраслях (агропром, машиностроение, медицина, ритейл, строительство, страхование, телеком, финансы и пр.)

Провел 600+ тренингов по менеджменту, маркетингу, продажам, управлению изменениями и проектами

Модератор 100+ стратсессий, отраслевых круглых столов и конференций



«SIMS-group»
consulting company

+7 927 654 04 31
info@simgroup.ru
www.simgroup.ru