



Все рамки –
только в нашем
мышлении о
ситуации.
В реальности
мы ничем
не ограничены.

Shokhov.com

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ
МОДЕРНИЗАЦИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛИ
РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ
ПОСТРОЕНИЕ ОРГСТРУКТУРЫ
РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ДЕЛЕГИРОВАНИЯ
ВНЕДРЕНИЕ BSC И KPI
ОБУЧЕНИЕ SEO И ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ
ПРОВЕДЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ СЕССИЙ
ТРАБЛ-ШУТИНГ
ОБУЧЕНИЕ СОБСТВЕННИКОВ

Бизнес–симуляция
«Ключ к будущему компании»
(по методу живого моделирования коллективной деятельности)

ЕСЛИ присутствуют следующие негативные факторы:

- компания попадает в «кассовые разрывы», денежных средств не хватает для операционных расходов, и приходится прибегать к заёмным средствам или задерживать платежи кредиторам;
- в компании не принимаются своевременные и правильные решения для удержания существующих клиентов и привлечения новых;
- недостаточное внимание уделяется качеству обслуживания и дополнительным сервисам;
- происходит накопление неликвидных остатков на складе, наблюдается низкая оборачиваемость отдельных категорий товарных запасов;
- бизнес–процессы в компании работают не с максимальной эффективностью, производительность труда недостаточно высока;
- рядовые сотрудники и даже топ-менеджеры теряют вдохновение и часто забывают о смысле своей работы, не проявляют свои лучшие качества и способности;
- компания чрезмерно разрослась, и единый командный дух исчез;
- компания бюрократизируется, из нее уходит живой дух предпринимательства –

Вам в качестве первого шага необходима бизнес–симуляция «Ключ к будущему компании» (по методу живого моделирования коллективной деятельности)

Главная причина негативных факторов – в отсутствии взаимопонимания и эффективной коммуникации

Владельцы, CEO, топ–менеджеры и ключевые специалисты – это команда, которая способна сделать намного больше, чем она делает сейчас. Но команде не хватает нескольких важнейших компонентов:

1. Согласованного видения причин существующих негативных факторов;
2. Согласованного понимания целевого состояния бизнеса, компании, целевых ориентиров, выраженных письменно, стратегических целей;
3. Четко разделенных полномочий и ответственности за конечный результат;
4. Понимания того, как должны работать бизнес–процессы в компании;
5. Понимания клиентских сегментов, их ценностей и ориентиров;
6. Эффективной, ясной, открытой и искренней деловой коммуникации друг с другом;
7. Уверенности, что собственники и CEO поддержат инициативы;
8. Понимания, какие бонусы будут получены в случае успеха и какие наказания ожидают в случае поражения.
9. Взаимного уважения и доверия, духа командности
10. Умения работать с конфликтными позициями
11. Решимости открыто говорить о проблемах и смелости слышать критику.

Может быть, причины еще глубже: старая бизнес–модель перестала работать в новых условиях, и ни у кого не хватает решимости сказать об этом владельцам.

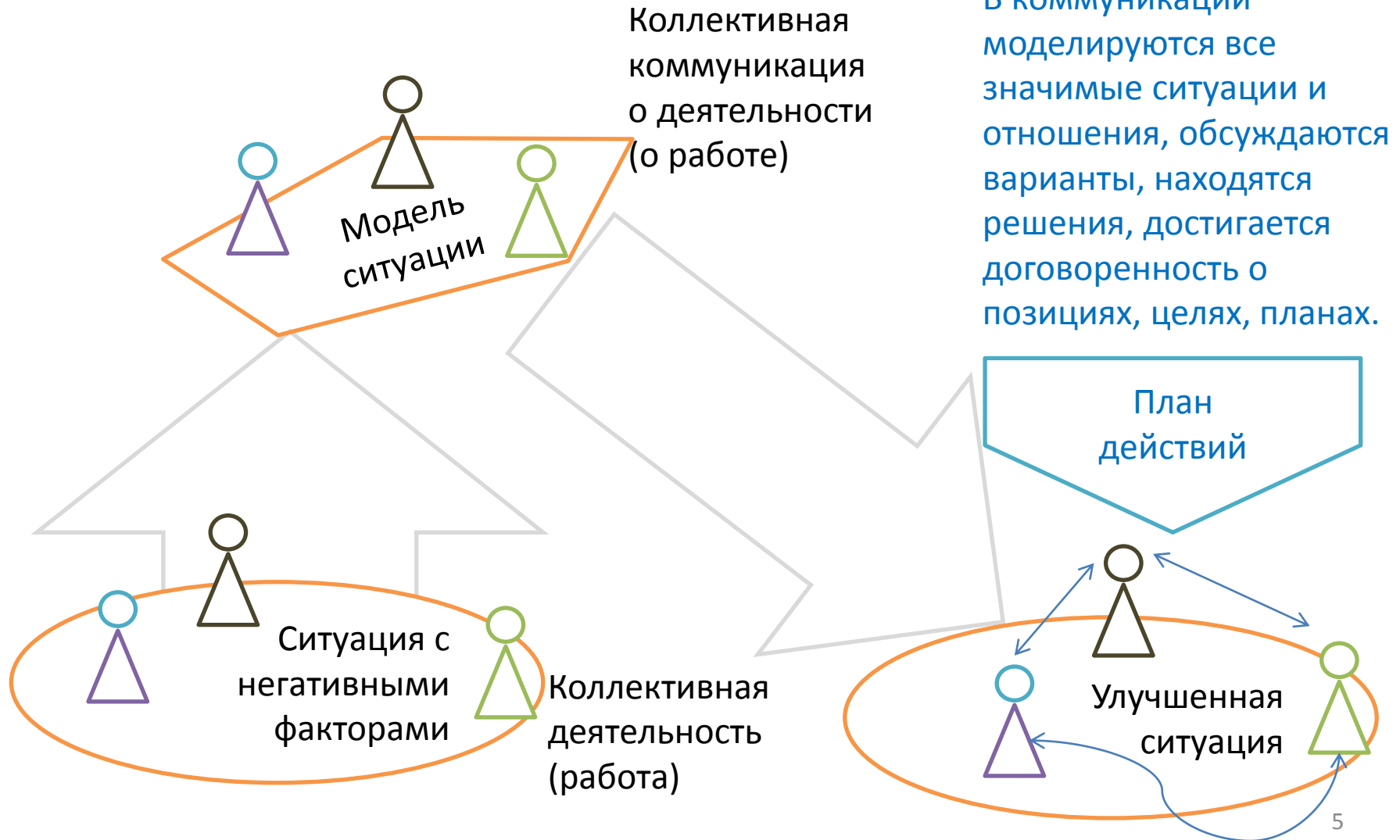
Большая часть перечисленного в первую очередь относится к сфере коммуникации: не договорились, не поняли друг друга, не обсудили, не достигли ясности в понимании и т.д. Это – главная причина существования негативных факторов.

Принять участие в моделировании должны владельцы, CEO, топ–менеджеры, ключевые специалисты

Этапы проекта:

1. Диагностика компании, знакомство с командой, интервью 30–40 минут с каждым членом команды.
2. Сбор информации о компании и отрасли, о рынке из открытых источников.
3. Подготовка бизнес–симуляции (оргпроектирование, подготовка кейсов, решение организационных вопросов)
4. Проведение бизнес–симуляции по технологии живого моделирования коллективной деятельности.
5. Написание отчета с рекомендациями и проведение дополнительных встреч с командой участников с целью уточнить и конкретизировать план действий.
6. Продолжение сотрудничества (в случае принятия решения о внедрении Модели Системного Управления)

Бизнес–симуляция – это моделирование коллективной деятельности в коллективной коммуникации. В ходе моделирования можно договориться обо всех спорных моментах и совместно наметить план необходимых действий.



Гарантированные результаты бизнес–симуляции по технологии живого моделирования коллективной деятельности

1. Взаимопонимание в команде по ключевым вопросам.
2. Всесторонний анализ проблемных ситуаций и негативных факторов.
3. Разработка, обсуждение и взаимная критика вариантов необходимых решений.
4. Формирование команды развития, каждый участник которой готов отвечать за решение определенных задач.
5. Разработка плана действий, направленных на устранение негативных факторов, на общее улучшение ситуации и оздоровление бизнеса.
6. Критический пересмотр слабых и сильных сторон бизнеса, определение необходимых изменений в бизнес–модели (часто прямо в процессе моделирования удается сделать приблизительные расчеты, которые в дальнейшем потребуют уточнения).
7. Обсуждение основных бизнес–процессов, а также оптимального распределения функций, полномочий, ответственности.
8. Обсуждение стратегических целей компании на период 2–3 года.
9. Обсуждение и выделение наиболее перспективных сегментов клиентов, определение фокуса маркетингового внимания компании.
10. Обсуждение процесса корпоративного бизнес–планирования.
11. Обсуждение основных принципов системы мотивации.
12. Моделирование потенциальных позиционных конфликтов и обучение методам работы с конфликтами.
13. Понимание участниками необходимости внедрения Модели Системного Управления и системной организации бизнеса.

Для процесса моделирования необходимо выделить 2–3 дня, желательно организовывать мероприятие на выезде. Чем больше времени будет выделено для моделирования, тем больше полезных результатов будет получено.

Почему важно выделить 2 или 3 дня для живого моделирования? За 2–3 дня компания может смоделировать свое развитие на несколько лет вперед, принять необходимые решения для устранения негативных факторов, ограничивающих прибыль и развитие. Цена ошибок, которые накапливаются в компании, намного выше цены двух или трех дней, потраченных на их предотвращение и устранение.



Александр Шохов

эксперт по решению
задач комплексного
развития

www.shokhov.com

+38 098 580 37 49

shokhov@gmail.com

www.facebook.com/shokhov.alexander

**Благодарим за
внимание**