

Сессия Стратегического Планирования : особенности планирования и проведения

Автор: Наталия Оборина



- ➔ в туризме с 1997 года
- ➔ с 1999 г. – директор и владелец туристической сети «ЭЛИТА Трэвэл»
- ➔ 2006-2007 г. – обучение на Президентской программе, тема диплома «Стратегия развития ТС «ЭЛИТА Трэвэл» на основе экономической модели франчайзинга»
- ➔ с 2008 г. – преподаватель Уральского Института Туризма
- ➔ с 2010 г. – аспирант РМАТ, тема диссертации «Франчайзинг в туризме»
- ➔ 2011 г. – выпуск книги «Как создать прибыльную турфирму», открытие консалтингового центра «МТЕ group»
- ➔ с 2011 г. – ведение проекта образовательных вебинаров
- ➔ Июнь 2012 г. – обучение в Школе бизнес -тренеров Жанны Завьяловой



Цели Стратегической Сессии



- * Познакомиться с инструментами стратегического планирования
- * Научиться определять цели компании, находить пути их реализации
- * Выработать навыки планирования

Целевая группа участников

Собственники и руководители предприятий



**Основное условие –
понимание стратегии**



Короли

Их единицы, они имеют огромный опыт, хорошо известны и авторитетны

Гроссмейстеры

Их десятки, они – известные в своем кругу, успешные управленцы, обеспечившие рост своего бизнеса и его стабильное развитие

Мастера

Их сотни, это люди с опытом работы от 5-7 лет, опытные управленцы-практики, стоящие во главе развивающихся компаний

Директора-любители

Их десятки сотен, тысячи, это люди, увлеченные своим делом, не имеющие большого управленческого опыта, больше теоретики, чем практики, стоящие во главе небольших фирм



ОСНОВЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

- * Внешняя среда , ее изменения и воздействия
- * Миссия, Видение, Целеполагание
- * Стратегии современного рынка
- * Выбор стратегии конкурентной борьбы



Целеполагание (умение ставить цели)



Цель ➡ Необходимые ресурсы ➡ Необходимые шаги ➡ Желаемый результат

Варианты целей

Ресурсы

Шаги по
достижению цели

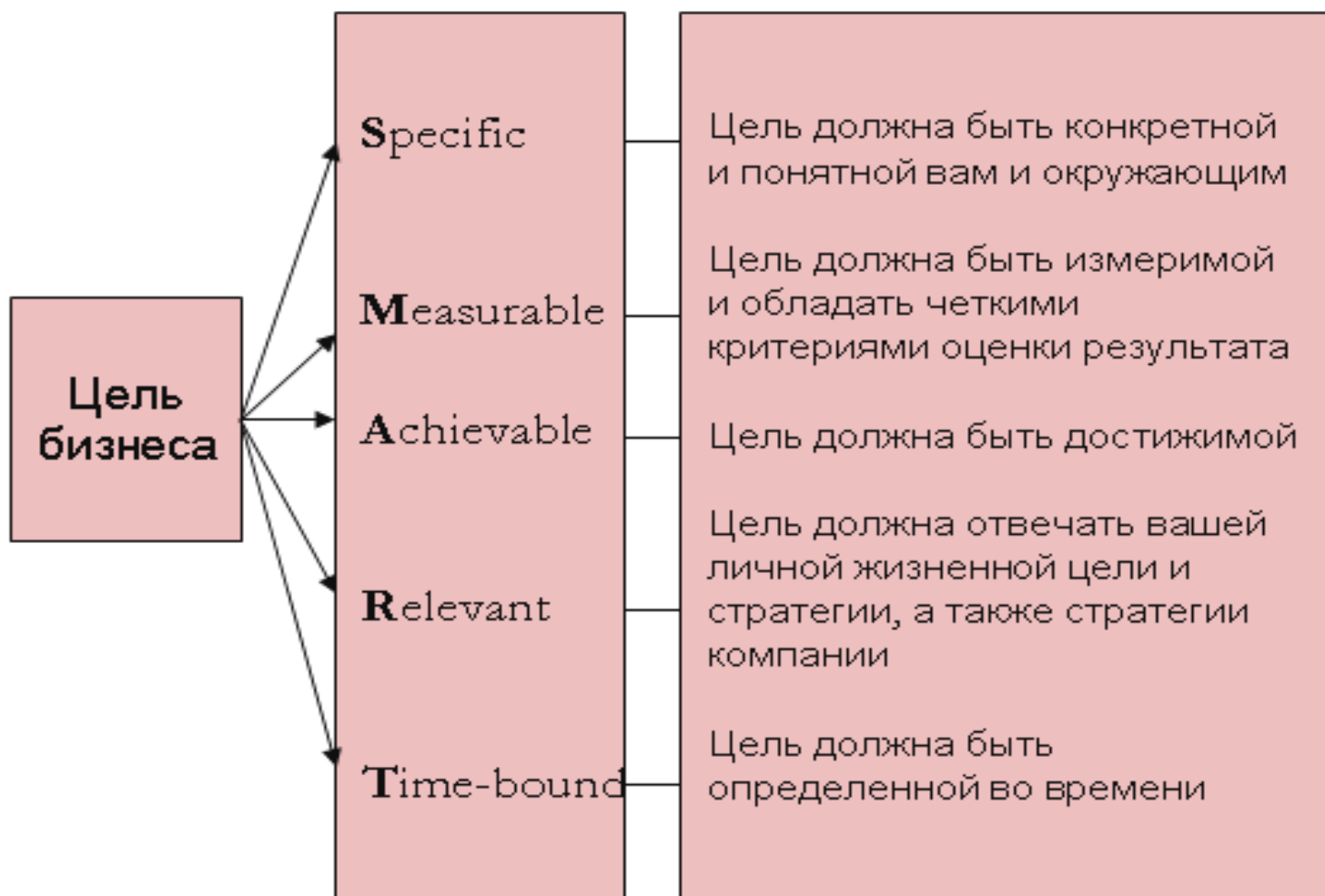
Образ желаемого
результата

Большие
обороты

Широкий
захват рынка

Стабилизация
продаж

Какой должна быть цель ?



Постановка
последовательных задач –
путь к достижению цели

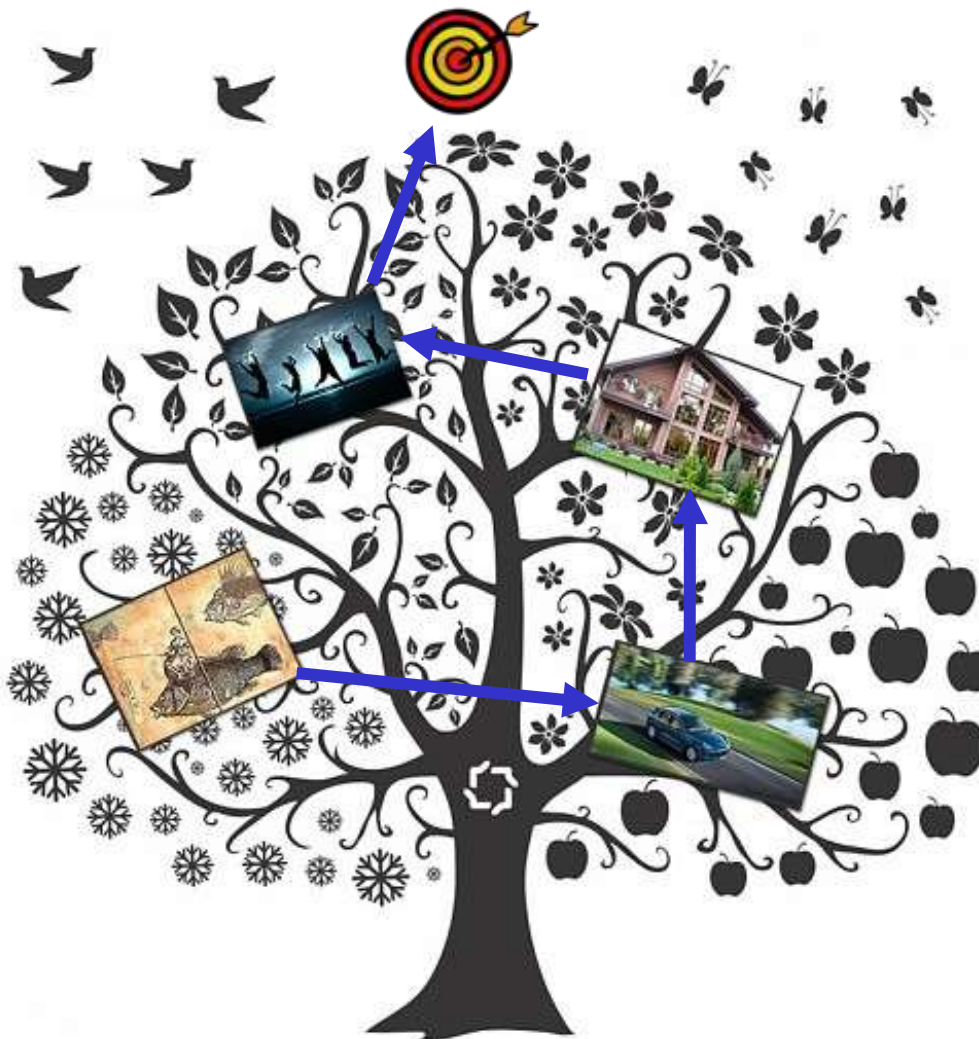


Задача №1

Задача №3

Задача №2

Задача №4



Что такое Стратегическое мышление и Навыки стратегирования



Стратегия
захвата
рынка?

Стратегия
отстройки от
конкурентов?

Стратегия
следования за
лидером?

Стратегия
«сбора
урожая»?



Стратегия
усиления
позиции на
рынке?

Руководитель и подчиненные КАК СОЗДАТЬ КОМАНДУ для достижения целей

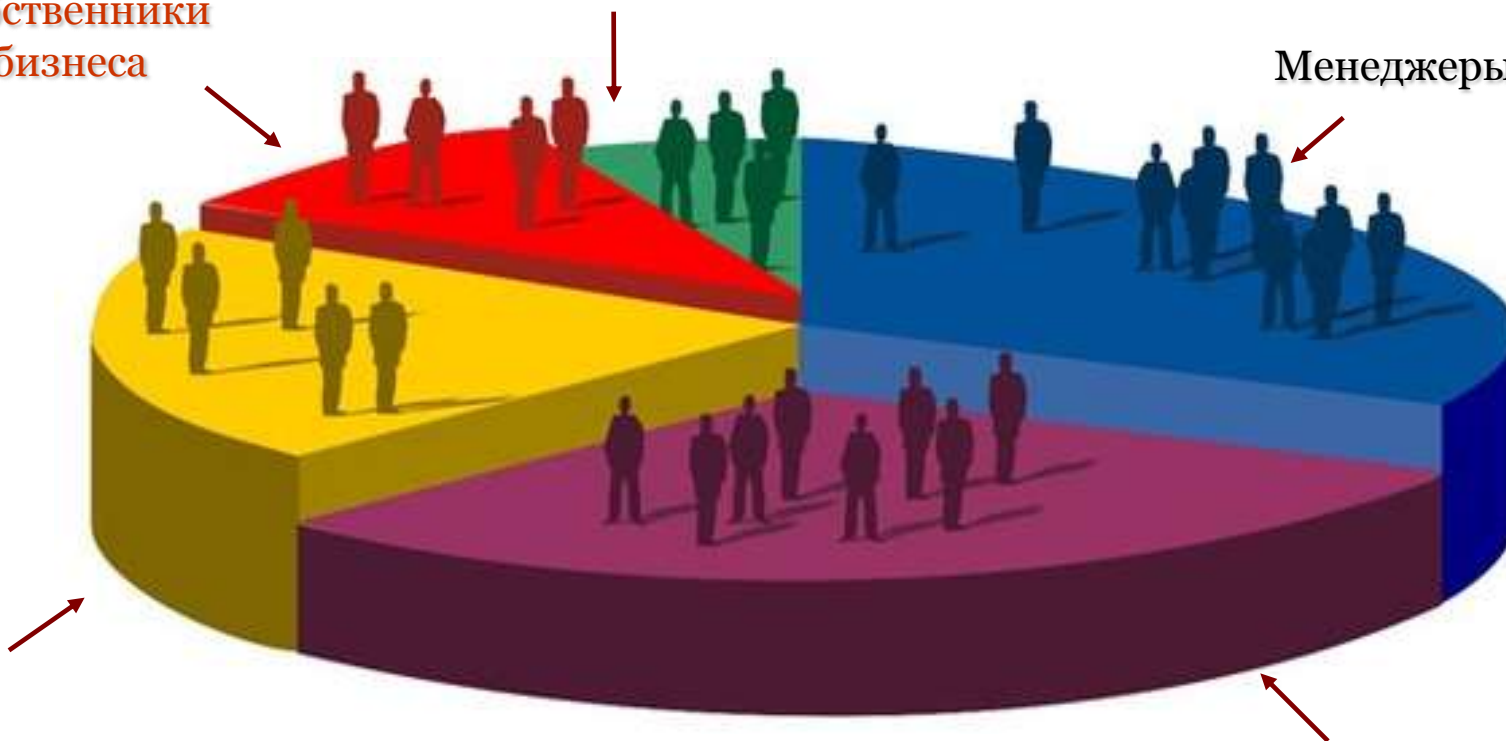


Знание сотрудников, их
Стратегий, жизненных планов
и возможностей

ТОП-менеджеры

Менеджеры продаж

Собственники
бизнеса





Роли и ролевое поведение

Общение и коммуникации



...похожи на Шиву-многорукого



***Групповые процессы**

***Реализация стратегии
через проекты**

***Реагирования на
изменения внешней
среды**



**Остались
вопросы?**





Весь БАГАЖ ОПЫТА, знаний, навыков и умений – ДЛЯ ВАС, коллеги!