

# **INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY**

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

## **Генеральный директор. Методы и инструменты повышения эффективности компании в условиях кризисных ожиданий**

### **Программа**

1 день

### **Основные цели и функции Генерального директора. Стратегическое управление**

- Технологии стратегического анализа и принятия стратегических решений
- Источники конкурентного преимущества
- Драйверы рентабельности, увеличения стоимости компании
- Особенности пересмотра стратегических целей в условиях кризиса. Требуемые изменения при обновлении стратегических целей компании

Практикум: отработка в группах аналитических навыков по анализу конкурентных сил, выделению ключевых факторов повышения конкурентоспособности компании, анализу направлений повышения кризис устойчивости для своих компаний. Анализ целей развития компании и соответствия им организационной структуры компании

- Функциональные цели, ключевые факторы успеха, ключевые индикаторы верхнего уровня
- Как добиться соответствия процессной и организационной структуры стратегическим целям компании в условиях кризиса
- Построение сбалансированной процессной и организационной структур

Практикум: слушатели разработают функциональные цели, ключевые факторы успеха для своих компаний. На практике рассмотрят различные принципы формирования подразделений. Организация системы управления рисками

- Влияние рисков на достижение стратегических целей компании
- Принципы построения системы управления рисками
- Методы управления рисками
- Функционирование системы управления рисками
- Мероприятия по управлению рисками

## **Методы увеличения дохода**

- Управление ассортиментом услуг
- Управление ценообразованием
- Управление отношениями с клиентами
- Вывод на рынок высоко-маржинальных продуктов и услуг
- Кросс-продажи
- Опережающие показатели снижения и увеличения продаж

Практикум: слушатели проведут ассортиментный анализ, оценку прибыльности товарных линий, продуктов. Выделят опережающие и запаздывающие показатели снижения продаж. Рассмотрят ключевые процессы, обеспечивающие увеличение продаж. Методы снижения себестоимости

- Управление закупками
- Методы сокращения затрат на сырье и материалы
- Управление запасами
- Оптимизация затрат на оплату труда
- Чем программы сокращения затрат отличаются от программ сокращения потерь
- Практики «бережливого производства»
- Повышение эффективности использования основных средств

Практикум: разработка плана сокращения затрат (потерь) для своих компаний, схемы мотивации персонала на сокращение затрат

2 день

## **Контур управления компанией**

- Организация стратегического, тактического и оперативного планирования

- Технология BSC (Balanced Scorecard)
- Управление по целям
- Финансовое планирование. Центры финансового учета (ЦФУ). Управление бюджетным процессом
- Процессное управление. Основные, обеспечивающие процессы. Эффективность и результативность процессов. Направления оптимизации бизнес-процессов
- Управление эффективностью компании при помощи системы менеджмента качества (СМК) и стандартов ИСО 9001

Практикум: построение стратегической карты для компаний слушателей с использованием технологии BSC. Выделение основных и вспомогательных процессов для компаний слушателей. Рассмотрение основных направлений оптимизации бизнес-процессов. Управление изменениями

- Концепция управления изменениями
- Организация непрерывных изменений (улучшений). Система непрерывного улучшения компании «Тойота»
- Организация инновационных изменений. Анализ успешных проектов по реинжинирингу компании

## **Мотивация персонала**

- Построение сбалансированной системы оплаты
- Достижения соответствия системы оплаты труда и мотивации персонала целям и основным задачам компании
- Что лучше де премировать или премировать персонал
- Мотивация персонала на основе KPI. Рассмотрение различных способов разработки системы KPI
- Каскадирование KPI до уровня подразделений
- Делегирование ответственности
- Как научить сотрудников любить свою работу

Практикум: построение системы KPI для подразделений производственно-сбытовой компании или торгового дома. Рассмотрение различных способов разработки и оценки KPI

# **INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY**

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Казахстан, город Алматы, ул. Жарокова 318, офис 23

[www.iba.kz](http://www.iba.kz)

[info@iba.kz](mailto:info@iba.kz)