

OPERACJONALIZACJA STRATEGII, KASKADOWANIE STRATEGII FIRMY W DÓŁ ORGANIZACJI



FRANCUSKI
INSTYTUT
GOSPODARKI
POLSKA

AKADEMIA ZARZĄDZANIA STRATEGIĄ CZ. III

Doradztwo strategiczne i szkolenia warsztatowe dla Top Managementu

PROGRAMY BUDOWY WZROSTU WARTOŚCI FIRMY. WYKAZ TEMATÓW W FORMULE OTWARTEJ:

ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE

- Budowa strategii – AZS cz. I
- Wdrożenie strategii i KPI – AZS cz. II
- **Kaskadowanie celów i KPI – AZS cz. III**
- Zarządzanie wartością firmy – VBM
- Sukcesja przedsiębiorstwa
- Strategiczne zarządzanie sprzedażą i marketingiem
- Strategiczne zarządzanie zakupami
- Strategiczne zarządzanie HR
- Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw
- Zarządzanie portfelem projektów strategicznych
- ESG w praktyce

ZARZĄDZANIE FINANSAMI

- Finanse dla menedżerów niefinansistów cz. 1
- Finanse dla menedżerów niefinansistów cz. 2
- Rachunkowość zarządcza i controlling
- Analiza i diagnoza finansowa
- Zarządzanie cash flow i kapitałem obrotowym
- Finansowa ocena projektów biznesowych
- Wycena przedsiębiorstw
- Profesjonalna prezentacja informacji

ZARZĄDZANIE UMIEJĘTNOŚCIAMI

- Ekspresowa sztuka zarządzania cz. 1
- Ekspresowa sztuka zarządzania cz. 2
- Przywództwo w świecie BANI – ATM cz. 1
- Mistrz komunikacji – ATM cz. 2
- Lider jako architekt zespołu – ATM cz. 3
- Negocjacje w biznesie
- Zaawansowane negocjacje zakupowe
- Zarządzanie efektywnością
- Adaptacyjne zarządzanie projektem
- Zarządzanie przez cele (MBO)
- Techniki Lean Management w zarządzaniu ludźmi
- Lean Management
- Odpowiedzialność prawna kadry zarządzającej
- Zarządzanie cenami – Pricing
- Sztuczna Inteligencja w praktyce

**W formule zamkniętej
oferujemy ponad
100 programów szkoleniowych.**

DLACZEGO WARTO WYBRAĆ NASZE SZKOLENIE WARSZTATOWE

1. Nauczysz się skutecznie przełożyć strategię na cele, KPI i działania jednostek biznesowych/ pionów/ działów, dzięki czemu strategia stanie się elementem codziennego zarządzania, a nie wyłącznie dokumentem Zarządu.
2. Poznasz sprawdzoną metodykę operacjonalizacji strategii, opracowaną na podstawie doświadczeń FIG Polska zdobytych podczas realizacji ponad 150 projektów wdrożeniowych w polskich i międzynarodowych organizacjach.
3. Zbudujesz spójny system celów i KPI, zapewniający pełne powiązanie celów organizacji z celami pionów, działów, zespołów i linii biznesowych.
4. Dowiesz się, jak przypisać odpowiedzialność za realizację strategii, wykorzystując mapy celów, KPI, projekty strategiczne oraz Action Plany, co zwiększy skuteczność wykonania strategii.
5. Poznasz praktyczne metody kaskadowania zagregowanych mierników finansowych i biznesowych, takich jak ROCE, EVA, EBITDA czy też CSI, ESI, NPS umożliwiające zarządzanie wynikami na wszystkich poziomach organizacji.

NAJWAŻNIEJSZE NARZĘDZIA I ELEMENTY

1. Misja Pionu / Działu
2. Macierz wpływu na cele organizacji
3. Drzewo KPI
4. Mapa celów Pionu / Działu
5. Karty celów i KPI Pionów/ Działów
6. Action Plan
7. System monitoringu strategii Pionu/Działu
8. Systemy premiowe powiązane ze strategią

KTO POWINIEN WZIĄĆ UDZIAŁ?

Program jest przeznaczony dla osób odpowiedzialnych za przełożenie celów firmy na cele, KPI i działania poszczególnych komórek organizacyjnych (jednostek biznesowych/pionów/ działów), w szczególności dla:

- menedżerów pionów i działów
- menedżerów jednostek biznesowych
- kierowników projektów
- kierowników biur projektów
- menedżerów ds. strategii i rozwoju
- pracowników odpowiedzialnych za budowanie systemów zarządzania dla kadry zarządzającej

Szkolenie warsztatowe będzie szczególnie wartościowe dla menedżerów, którzy chcą skutecznie wspierać realizację celów i strategii firmy, przełożyć priorytety organizacji na konkretne cele, KPI i działania swoich zespołów jasno przypisując odpowiedzialności w zespole.



Sprawdź terminy szkoleń na
www.figpolska.pl
tel. +48 22 823 42 83



Odwiedź nas na LinkedIn i Facebook.
Francuski Instytut Gospodarki Polska

32000 Ponad Uczestników
szkoleń i warsztatów

2500 Klientów, w tym 300 z listy
Top 500 „Rzeczypospolitej”

250 Projektów
doradczych

96% Uczestników poleca
nasze usługi

80% Uczestników szkoleń to prezesi,
właściciele firm i dyrektorzy

30 LAT DOŚWIADCZEŃ

DZIEŃ I OPERACJONALIZACJA STRATEGII

1. **Wprowadzenie: cele szkolenia, poznanie się Uczestników i test wprowadzający.**
2. **Czym jest strategia firmy i jakie są warunki jej skutecznego wdrożenia?**
 - 2.1. Cele strategiczne a strategia. Czym się różnią? **Ćwiczenia**
 - 2.2. Co powinna zawierać strategia „ONE PAGE”?
 - 2.3. Rola komunikacji strategii firmy w procesie operacjonalizacji i kaskadowania strategii. **Ćwiczenie**
3. **Operacjonalizacja strategii firmy na niższych szczeblach organizacji. Rola strategii działów w realizacji strategii firmy.**
 - 3.1. Wybór działów/ ośrodków w procesie kaskadowania strategii firmy, dla których formułowane są strategie.
 - 3.2. Misja firmy a misje działów? Formułowanie misji działów w procesie kaskadowania. **Ćwiczenie**
4. **Co powinna zawierać strategia działu? Wybór kluczowych treści adresowanych do pracowników działów.**
 - 4.1. Strategie działów biznesowych a strategię działów wspierających. **Ćwiczenie**
5. **Czym musimy dysponować, aby zrealizować cele Spółki? Kaskadowanie kluczowych czynników sukcesu firmy na poziom działów. Ćwiczenie**
6. **Jak kaskadować cele firmy na poziom działów?**
 - 6.1. Identyfikacja celów firmy, na które mają wpływ poszczególne działy/ jednostki.
 - 6.2. Budowa map celów działów.
 - 6.3. Weryfikacja spójności pomiędzy celami działów a celami firmy. **Ćwiczenie**
7. **Czy wszystkie działy powinny posiadać cele i KPI finansowe?**
8. **Podsumowanie dnia**

KASKADOWANIE KPI I DZIAŁAŃ

1. **Powtórzenie i utrwalenie zagadnień omawianych pierwszego dnia seminarium.**
2. **Jak kaskadować KPI i Projekty Strategiczne firmy na poziom działów?**
 - 2.1. Identyfikacja KPI'ów firmy, na które mają wpływ poszczególne działy/ jednostki.
 - 2.2. Identyfikacja nowych KPI'ów w działach.
 - 2.3. Ustalanie wartości wyjściowych i docelowych KPI'ów w działach.
 - 2.4. Weryfikacja spójności pomiędzy KPI'ami działów i firmy. **Ćwiczenie**
3. **Jak znaleźć partnera w realizacji strategii działu w ramach organizacji? Kim są kluczowi klienci wewnętrzni działu?**
 - 3.1. Wybór kluczowych klientów wewnętrznych działu i ich oczekiwań.
 - 3.2. Identyfikacja produktów współpracy wewnętrznej. **Ćwiczenie**
 - 3.3. Kim chcemy być dla naszych klientów wewnętrznych? Propozycje wartości dla klientów wewnętrznych. **Ćwiczenie**
4. **Jak identyfikować i priorytetyzować działania oddolne wspierające strategię firmy? Kreatywne poszukiwanie sposobów realizacji KPI - Budowa „Action Plan” działów.**
 - 4.1. Projekty strategiczne firmy a projekty działu.
 - 4.2. Metodyka opisu projektów działu: zakres, harmonogram i budżet.
 - 4.3. Czy wystarczy nam zasobów do realizacji projektów firmy i działu? Planowanie i uzgadnianie zasobów.
 - 4.4. Priorytetyzacja i selekcja projektów realizowanych przez dział. **Ćwiczenie**
5. **Jak wdrożyć z sukcesem strategię działu? Zarządzanie zespołem/ podwładnymi ukierunkowane na realizację celów:**
 - 5.1. Kto? Co? Kiedy? – rola managera w planowaniu działań zespołu.
 - 5.2. Sztuka stawiania celów moim zespołom. Jak określić cele i zadania dla Kierowników?
 - 5.3. Jak zdobyć zaangażowanie zespołu w realizację Action Planu? Delegacja odpowiedzialności za realizację zadań.
6. **Plan rozwoju osobistego - podsumowanie zajęć.**