

STRATEGIJSKO PLANIRANJE

1. Radionica za top menadžment
2. Biznis simulacija



1. RADIONICA ZA TOP MENADŽMENT

Ciljna grupa

Top menadžment

Opis

Kroz dva dana intenzivnog rada Vi prolazite kroz izradu tri glavna dela strategijskog biznis plana: analiza, izbor i implementacija strategije. Ishod radionice je jasna slika budućnosti Vaše kompanije. Ovo je praktična radionica gde Vaš top menadžment zajedno sa našim najiskusnijim konsultantom radi na izradi strategije Vaše kompanije.

Opis radionice

Strategijsko planiranje

- Proces izrade strateškog biznis plana
- Ključni stakeholderi
- ŠTA: 5 glavnih delova strateškog biznis plana
- KAKO: 3 glavna koraka kod izrade strateškog biznis plana

Korak 1: Analiza okruženja

- Vizija
- Misija
- Product Life Cycle
- Portfolio matrica (BCG matrica)
- Product-market matrica (Ansofova matrica)
- Konkurentni profil
- S.T.E.P. i P.E.S.T.L.E. analiza okruženja
- Finansijska analiza kompanije
- S.W.O.T → Unakrsni S.W.O.T. → S.W.O.T. so what?

Korak 2: Izbor strategije

- Dve osnovne generičke strategije
- Strategije rasta
- Intezivni rast
- Integracijski rast
- Diversifikacijski rast
- Finansijska ocena strategije

Korak 3: Implementacija strategije

- 7S kod McKinsey & Co
- Balanced scorecard
- "Culture eats strategy for breakfast" - kultura kompanije
- Implementacija pojedinačnih strategija: finansije, proizvodnja, prodaja, HR
- Izveštavanje o napretku strategije



2. BIZNIS SIMULACIJA

Ciljna grupa

Svi zaposleni

Opis

Ovo je izuzetno dinamičan i kompetitivan trening gde svaki polaznik dobije mogućnost da bude generalni direktor! Polaznici se dele u 4 grupe i svaka grupa vodi svoju fabriku i donosi odluke iz tri glavne biznis oblasti: strategija, operacije i finansije. Nakon svake godine, polaznici prave Bilans uspeha, Bilans stanja, Cash flow i analiziraju finansijske efekte svojih odluka. Na kraju sedme godine pobeđuje kompanija koja ima najveći kapital u Bilansu stanja.

Opis simulacije

Strategijske odluke

- Kreiranje filozofije kompanije: misija, vizija, ciljevi, strategija
- Strateška odluka: koje proizvode razvijati i koja tržišta napadati?
- Konkurencija: gde se nalazimo u odnosu na konkurente?
- Izvori informacija i forecasti
- R&D: koje proizvode da razvijamo u product pipeline-u?
- CAPEX: koliko da investiram u osnovna sredstava?
- Prodaja: koje proizvode da prodajem, koju količinu i po kojoj prodajnoj ceni?

Operativne odluke

- Marketing: koliko uložiti u marketing aktivnosti po proizvodu i tržištu, u odnosu na konkurenciju?
- Proizvodnja: da li da sam pravim ili da outsorsujem, na kojim mašinama da proizvodim, koje proizvode i koliko da proizvodim, i koliko da platim kontrolu kvaliteta?
- Sirovine: koliko mi je potrebno sirovina i poluproizvoda?
- Supply Chain: koje proizvode da distribuiramo na kojim tržištima i gde da iznajmljujemo magacine?
- HR: da li imamo dovoljno ljudi ili da iznajmiimo radnu snagu?

Finansijske odluke

- Bilans uspeha: koliki mi je prihod i profit po godinama?
- Bilans stanja: koliko imam keša, kapitala, kredita? Da li mogu da uzimam nove kredite?
- Cash Flow: da li imam dovoljno keša za tekuću likvidnost?
- Glavni KPI u finansijama



STRATEGIJSKO PLANIRANJE

Vizija bez strategije je samo san.
Kreirajte plan koji menja budućnost
Vaše kompanije!



Ustanička 189, 11050 Beograd
+381 11 3047 126, +381 63 8500 991
office@mcb.rs
www.mcb.rs

www.hrm-kongres.rs
www.cfo-kongres.rs
www.sales-kongres.rs
www.factory-kongres.rs
www.masterclass.rs



#mcbbeograd