

STRATEGIJSKI MENADŽMENT

Vođenje sa stilom:
Strategije i tehnike vođenja kompanije

STRATEGIJA

MARKETING

PRODAJA

PROIZVODNJA

HR

FINANSIJE

Kako
izgleda voditi
kompaniju
kao CEO?

MADE IN GERMANY

OPIS TRENINGA

- Vi se nalazite se u ulozi generalnog direktora (CEO) i vodite svoju kompaniju. Istovremeno, borite se na tržištu protiv tri druge neprijateljske kompanije koje žele da vas pobeđu u borbi za kupce i profit.
- Na kraju treninga, proglašava se pobjednik odnosno kompanija koja napravi najveću vrednost.
- Ovaj trening je posebno napravljen u Nemačkoj za potrebe obuke top nemačkih menadžera.

CILJNA GRUPA

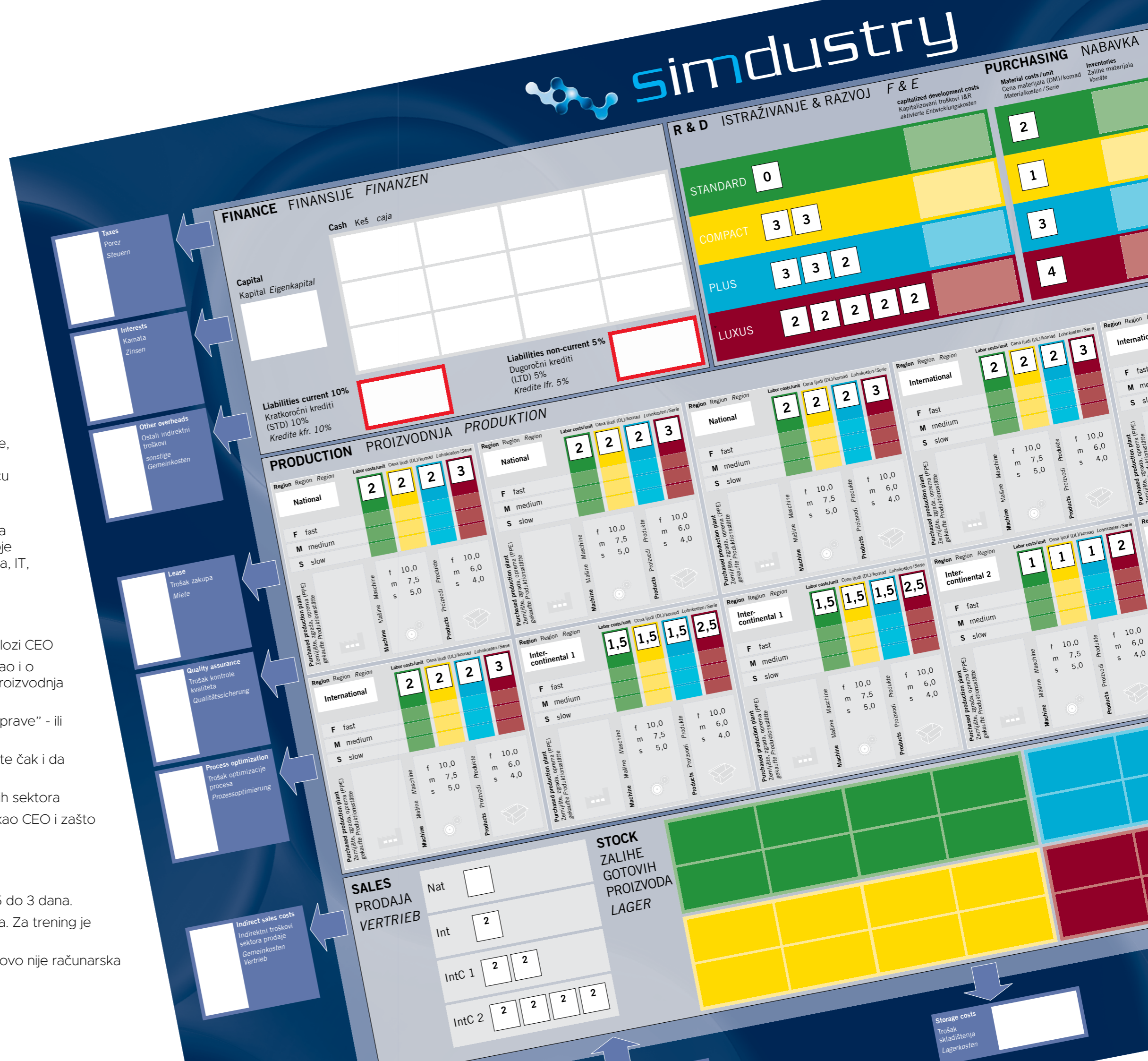
- Sve one koje zanima iskustvo vođenja kompanije
- Trening je idealan kako za potpune početnike, tako i za iskusne menadžere. Mehanizam treninga je takav da svi polaznici odmah kreću da donose odluke kao CEO, bez obzira na prethodno znanje i iskustvo.
- Trening je idealan za proizvodne kompanije, a veoma lako se prilagođava i kompanijama koje nisu iz proizvodnje kao što su usluge, trgovina, IT, projekti, banke, osiguranje, itd.

KORISTI ZA POLAZNIKE

- Svaki polaznik dobija priliku da se oprobaju u ulozi CEO
- Dobijate holističko razmišljanje o kompaniji, kao i o međusobnoj vezi: strategija → marketing → proizvodnja → operacije → HR → finansije
- Razumećete kako se biznis odvija i kako se “prave” - ili gube pare
- Donosite odluke u sigurnoj atmosferi, i možete čak i da odvedete svoju kompaniju u stečaj
- Razbijanje funkcionalnih silosa između različitih sektora
- Razumevanje kako izgleda voditi kompaniju kao CEO i zašto CEO donosi često nepopularne odluke

DUŽINA I METODA

- Ovaj trening traje 2 dana, a idealno bi bilo 2,5 do 3 dana.
- Trening je namenjen za grupu do 16 polaznika. Za trening je potrebna sala od 30 m².
- Trening se ne radi preko računara, odnosno ovo nije računarska simulacija.





I još jednom,
ovaj trening vam pomaže
da dobijete odgovor
na pitanje:

**Kako izgleda
voditi kompaniju
kao CEO?**

STRATEGIJA

- Koja je moja vizija i misija kompanije?
- Koje proizvode da razvijamo?
- Koja tržišta i kupce želimo da napadamo?
- Kako da implementiramo strategiju?
- Koliko da verujemo forecastima a koliko instinktu?
- Koliko da ulažem u istraživanje i razvoj?

MARKETING

- Šta kupci žele od proizvoda?
- Šta radi konkurencija?
- Koliko da investiram u marketing?
- Kako da raspodelim troškove marketinga po proizvodima?
- Koju prodajnu cenu da odredim?

PRODAJA

- Kako da napravim plan prodaje?
- Koje proizvode da prodajem?
- Koje količine da prodam na kojim tržištima?
- Koji asortiman proizvoda da imam?

PROIZVODNJA

- Da li da proizvodim u svojim fabrikama ili da outsoursujem na Dalekom istoku?
- Kolika proizvodnja da mi bude?
- Koliko zaliha gotovih proizvoda da ostavim na lageru?
- Koji mi je kapacitet mašina potreban za proizvodnju?
- Koju brzinu mašina da imam?
- Koliko materijala i sirovina da kupim?
- Koji kvalitet proizvoda mi je potreban?

HR

- Koliko mi je ljudi potrebno?
- Da li da imam svoje ljude (Srbija) ili da ih outsoursujem (Nepal, Turska, Indija...)?
- Koliko me koštaju ljudi?

FINANSIJE

- Kako mi izgleda profit u Bilansu uspeha?
- Kako mi izgleda Bilans stanja po godinama?
- Koliku ću imati keša u Cash flow izveštaju?
- Kako da napravim viši profit: povećavanjem cene, smanjenjem COGS-a ili smanjenjem SGA?
- Da li ću imati keša da finansiram operacije?
- Koliko da uzmem kredita?
- Kolika mi je vrednost kompanije?