



КУРС «СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ»

ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ для собственников бизнеса



- ДЛИТЕЛЬНОСТЬ КУРСА 20-25 ЧАСОВ
- ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ТРЕНЕР
- ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ ОФЛАЙН ПО УДОБНОМУ ДЛЯ ВАС РАСПИСАНИЮ
- ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ НАВЫКОВ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ



ИЗУЧЕНИЕ ТЕОРИИ



ВИДЕО-УРОКИ



ЗАНЯТИЯ С КУРАТОРОМ



ВНЕДРЕНИЕ В КОМПАНИЮ ДО РЕЗУЛЬТАТА

МОДУЛЬ 1

ПРОРАБОТАЕТЕ ЦЕЛИ КОМПАНИИ

РЕЗУЛЬТАТЫ:

- ✓ Определите куда движется ваша компания, для четкого планирования будущих стратегий
- ✓ Пропишите и донесете сотрудникам конечную цель, которая будет мотивировать их работать более эффективно

■ **ЦЕЛЬ БЛОКА:** оценить текущее положение дел.

■ **КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАНИЯ,** которые понадобятся на этапе внедрения:

- Вспомните, что вы хотели получить от бизнеса, когда у вас возникла идея его создать, какие у вас были мечты, ожидания. Запишите то, что вы вспомнили как можно подробнее.
- Посмотрите на свой бизнес и запишите те моменты, когда вам приходится делать что-то не по своему решению, а под воздействием внешних факторов – природных, социальных, коллектива и т.п. Запишите то, что вы увидели.
- Перечислите бизнес идеи, которые вы могли бы начать реализовывать, если бы у вас было больше денег, времени и правильного персонала.
- Вспомните случай из вашей жизни, когда вы кому-то дали идею, а он реализовал её без вашего непосредственного участия. Этот случай не обязательно должен относиться к бизнесу. Запишите этот случай.
- Посмотрите, насколько далеко вы видите будущее вашей компании. Есть ли у вас четкое представление, какой она должна стать через три года, десять лет, пятьдесят лет? Запишите, что вы увидели.
- Рассмотрите ваш обычный рабочий день. Запишите дела, которыми вы занимаетесь. Теперь отметьте те дела, которые относятся к управлению будущим. Всё остальное – не ваша работа.
- Примите точку зрения собственника своего бизнеса, который выполняет только работу собственника. Посмотрите на свой бизнес именно с этой точки зрения. Запишите вопросы, которые интересуют вас, как собственника. Теперь посмотрите на вашу нынешнюю работу. Какую часть своего времени вы уделяете именно этим вопросам? Как долго эти вопросы остаются нерешёнными? Запишите, что вы увидели.
- Из собственного опыта вспомните и запишите:
 - ситуацию, когда собственник делал работу руководителей;
 - ситуацию, когда собственник делал работу сотрудников;
 - ситуацию, когда руководитель забирал функцию собственника;
 - когда сотрудники управляли руководителями;
 - когда руководители выполняли работу сотрудников;
 - когда сотрудники влияли на решение собственника.



МОДУЛЬ 2

ИЗУЧИТЕ ТЕХНОЛОГИЮ НАПИСАНИЯ СТРАТЕГИИ

РЕЗУЛЬТАТЫ:

- ✓ Получите технологию написания стратегий, сможете самостоятельно писать стратегии на любые вылетающие ситуации, в любом бизнесе

■ **ЦЕЛЬ БЛОКА:** зарисовать схему организации и проанализировать работу сотрудников

■ **КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАНИЯ,** которые понадобятся на этапе внедрения:

- Зарисуйте схему своей организации и отметьте те должности, которые возникли в результате планирования будущего. Остальные – это реакция на окружающий хаос.
- Рассмотрите все должности и отметьте те, которые с вашей точки зрения:
 - незагружены или перегружены;
 - делают что-то, чего вы не понимаете;
 - делают не то, что вам нужно;
 - требуют много внимания.
- Вспомните какую-нибудь должность, принцип работы, проект, и т.п., которые вы создали в компании и которые застопорились, исчезли или исказились после того, как вы перестали уделять им внимание. Запишите, что это было.
- Вспомните из вашего опыта или опыта вашей компании примеры, когда работа выполняется без второго полюса. Можно ли было увеличить эффективность за счет второго полюса? Запишите ваши примеры и идеи.
- Представьте, что ваша организация увеличилась в десять раз: в десять раз больше сотрудников, клиентов, больше партнеров, площадей и т.п. Теперь оцените, что произойдет с вашей загруженностью, если организация будет устроена также, как и сейчас. Ваша загруженность вырастет, останется такой же или уменьшится? Запишите, почему вы пришли к такому выводу.
- Посчитайте, сколько нерешенных вопросов или проблем в вашей организации приходит к вам за день, за неделю, за месяц. Есть ли проблемы, которые не решаются годами? Запишите, что вы обнаружили.



МОДУЛЬ 3

НАПИШЕТЕ ПЕРВУЮ СТРАТЕГИЮ С НАШИМ ТРЕНЕРОМ

РЕЗУЛЬТАТЫ:

- ✓ Выявите именно те провалы, которые тащат вас и не дают достигать цели
- ✓ Сформируете программу действий, заложенную ресурсами с точки зрения сотрудников, их времени, знаний, что приведет к 100% реализации, увеличению прибыли.
- ✓ Все ваши блестящие идеи будут реализованы руками сотрудников.

Стратегическая программа							
Краткосрочная цель							
Создадим технологию изготовления нового продукта							
Усовершенствуем работу производственных циклов							
Производственная задача: Ценность реализованных заказов за Ноябрь 2020 составляет 5 млн. руб.							
№	Шаги программы (ответ на вопрос: Что сделать?)	Начало	Завершение	Результат / Норма	Ответственный*	Отметка о выполнении	Отчет
ГЗ 1	Подготовить документ для создания сводного исследования по продукту	15.01.2019	18.09.2020	документ разработан, согласован с Исполнительным директором	Минин М.		
РЗ 1	Собрать обратную связь у клиентов всех видов сегментов	10.09.2020	15.09.2020	информация собрана минимум у 40 клиентов, занесена в отдельный файл, сохраненный в папку	Соболев В.		
Программа по построению в организации							
Цель: Поставить руководителей 3, 4, 6 отделения на пост							
№	Шаги программы (ответ на вопрос: Что сделать?)	Начало	Завершение	Результат (ЦКП)	Ответственный*	Отметка о выполнении	Отчет
ГЗ №1	Поставить Васнецова Сергея на пост руководителя 04 отделения	25.01.2019	25.02.2019	Руководитель, поставленный на пост, выполняющий свои обязанности в соответствии с руководством по специальности, способный	Морозов		
Замысел:							
№	Шаги программы (ответ на вопрос: Что сделать?)	Начало	Завершение	Результат	Отметка о выполнении	Отчет	
1	Составить план обучения	05.11.2019	12.11.2019				
	Выделить время написать план обучения менеджера	05.11.2019	06.11.2019	Схематичный план обучения			
	Оформить план обучения в виде брошюры	11.11.2019	11.11.2019	брошюры			
	Протестировать план обучения на людях с опытом	09.11.2019	10.11.2019	План обучения без недочетов			
	Найти в интернете готовые примеры планов обучения менеджера	05.11.2019	05.11.2019	Пример готового плана обучения			
	Показать план обучения в учебном классе	11.11.2019	11.11.2019	Отредактированный готовый			
	Запросить готовые планы обучения у Толи	05.11.2019	05.11.2019	Готовый план обучения менеджера			
2	Составить вакансию менеджера	05.11.2019	05.11.2019	Согласования собственником			
	Собрать примеры готовых вакансий	05.11.2019	05.11.2019	Документ ворд с наличием с			
	Проанализировать вакансии менеджеров в отрасли и в смежных отраслях	05.11.2019	06.11.2019	Пример вакансии для размещ			
	Разместить вакансию в интернет: hh.ru	06.11.2019	06.11.2019	Размещенная вакансия в инте			
	Разместить заявку в кадровое агентство	06.11.2019	06.11.2019	Размещенная заявка в кадро			
3	Нанять менеджера отдела продаж	06.11.2019	20.11.2019	Способный к работе кандида			
	Провести собеседования	06.11.2019	20.11.2019	Список подходящих кандида			
	Выбрать 3 лучших кандидатуры для обучения	20.11.2019	20.11.2019	Выбраны 3 кандидата на дол			
	Выдать план обучения кандидатам	21.11.2019	21.11.2019	Выдан план обучения			
	Провести инструктаж по работе с планом обучения	21.11.2019	21.11.2019	Проинформированные канди			
	Проверить усвоение информации из плана обучения кандидатами	28.11.2019	28.11.2019	Определен сотрудник наибо			
4	Разработать должностную инструкцию менеджера	05.11.2019	20.11.2019	Готовая должностная инструк			
	Опросить людей с опытом работы на должности менеджера	05.11.2019	05.11.2019	Примерный список обязанно			
	Поиск готовых должностных инструкций в интернете	05.11.2019	05.11.2019	Примеры разных должностн			
	Составить на основе опроса и готовых инструкций свою инструкцию	06.11.2019	07.11.2019	Готовая должностная инструк			
5	Разработать скрипты продаж	05.11.2019	20.11.2019	Готовые скрипты продаж			
	Составить список часто задаваемых вопросов и ответов из						

МОДУЛЬ 4

ПРИВЕДЕТЕ ФИНАНСЫ В ПОРЯДОК И ВНЕДРИТЕ БАНК СОБСТВЕННОСТИ

РЕЗУЛЬТАТЫ:

- ✓ У вас появятся деньги
- ✓ Перестанете вести бизнес ради бизнеса, будете получать удовольствие и зарплату в качестве собственника в первую очередь
- ✓ Перестанете забирать деньги с обортки и грабить собственную компанию
- ✓ Поймете как избежать кассовых разрывов и кредитной зависимости

- **ЦЕЛЬ БЛОКА:** сравнить свои функции с функциями, которые должен выполнять собственник.
- **КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАНИЯ**, которые понадобятся на этапе внедрения:
 - Составьте список своих функций, как собственника компании, исходя из того, что вы услышали в последней главе. Отметьте в списке те функции, которые вы не успеваете выполнить.
 - Сравните ваши функции, как собственника, которые вы написали в предыдущем задании, с этими десятью функциями. Нашли ли вы что-то еще, что нужно отнести к вашим функциям?
 - Представьте себе в подробностях, из чего состояла бы ваша работа собственника, если бы механическую составляющую функций собственника выполняли бы ваши помощники. Представьте, что конкретно тогда делали бы вы? Какое влияние на компанию это бы оказало? Запишите, что получилось.
 - Просчитайте стоимость часа вашей работы. Сколько дохода или прибыли приносит каждый час вашей работы именно собственником. Посчитайте, сколько часов в день или в неделю вы работаете не собственником. Теперь посчитайте, насколько больше может зарабатывать компания, и можете зарабатывать вы, если не ваша работа будет выполняться вашими помощниками или директором в организации.



МОДУЛЬ 5

ПОЛУЧИТЕ МАРШРУТ ПО ВЫСТРАИВАНИЮ СИСТЕМЫ В КОМПАНИИ И ВЫХОДУ ИЗ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СТРАТЕГИЧЕСКОЕ

РЕЗУЛЬТАТЫ:

- ✓ Определен список функций для передачи помощникам, чтобы рутинных задач.
- ✓ Проанализирована работа сотрудников. Назначены ответственные оперативных задач.
- ✓ Вы выполняете только функции собственника.

■ **ЦЕЛЬ БЛОКА:** рассмотреть каждый этап, который приведет к свободе в бизнесе.

■ **КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАНИЯ,** которые понадобятся на этапе внедрения:

- Попробуйте рассчитать, сколько человек понадобится для вашего офиса собственника, чтобы они смогли выполнять всю механическую работу офиса, а вы смогли полностью заниматься функциями собственника и не отвлекаться на оперативное управление. Что должны знать и уметь такие помощники? Запишите, что у вас получилось.
- Посмотрите, чего у вас не хватает для того, чтобы исполнительный директор мог нормально выполнить свою работу: цели; подробное описание, какой продукт производить; стратегия; вся политика; финансовая система; структура компании; проработанные инструкции; все необходимые технологии.
- Рассмотрите каждый этап и посмотрите, какую свободу, как собственник, вы получите, если достигните этого этапа. Запишите, что у вас получилось по каждому этапу.
- Представьте и запишите, насколько легче или тяжелее будет управлять компанией, если в ней есть: стратегия (например, по выводу на рынок нового продукта), план по доходу, в котором есть задачи для каждого отдела, выполнение которых приведет к росту дохода (например, план по усилению отдела персонала так, чтобы они могли закрывать все производственные посты квалифицированными рабочими).
- Сравните, как мотивированы две группы. Первая, спортсмены команды, в которой каждый знает, что их цель – победа на Олимпиаде, есть план тренировок и соревнований, точные показатели, которых нужно добиться и понимание роли каждого в работе команды. Вторая, бизнес-компания, которая организует туры, в которой есть название, есть задание по количеству продаж и система процентов. Напишите, что вы увидели.
- Посмотрите предыдущую главу еще один раз, обращая внимание на то, какие именно достижения должны быть получены от каждой программы.
- Запишите всё, что, как вы чувствуете, Вы должны получить, если пройдете по четырем этапам достижения свободы в бизнесе.
- Запишите все осознания, идеи, понимания, которые у вас появились при изучении этого мастер-класса. При необходимости просмотрите материалы. Постарайтесь не упустить ни одного. Это поможет вам в использовании изученного.
- Запишите основные моменты, которые вы хотите изменить в своей компании.

В РЕЗУЛЬТАТЕ КУРСА:



- ✓ Составите план развития вашей компании, чтобы видеть её в будущем.
- ✓ Займетесь стратегическим управлением, а не зависните в оперативке!
- ✓ Начнете работать собственником без перегрузов и постоянного улаживания вылетающих проблем
- ✓ Будете получать свою ЗП в первую очередь.
- ✓ Сможете оставлять компанию на долгое время и не переживать за её состояние.

ПРО РАБОТАЕТЕ ЦЕЛИ КОМПАНИИ

ОПЕРАТИВКОЙ ЗАНИМАЮСЬ
ВСЕГО 6 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ

- **ОПЕРАТИВКА 4-6 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ**

Оперативные задачи 4-6 часов в неделю, а в свободное время занимаюсь стратегическими проектами компании и другими направлениями, не связанными с бизнесом.

- **САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ КОМАНДА**

Моя команда теперь самостоятельно решает те вопросы, которые раньше были под силу только мне и исполнительному директору (например, декларирование продукции).

- **СВОЯ МОТИВАЦИЯ**

У меня появилась мотивация развивать свою компанию, поскольку я увидела — это возможно!

- **ФИНАНСОВАЯ ПОДУШКА**

Создала финансовую подушку безопасности, что помогает всегда быть в хорошем настроении и не срывать на сотрудников



ОЛЬГА НОСКОВА

Соучредитель и генеральный директор компании «Вяткабиопром» (Целебная радуга)



ИЗУЧИТЕ ТЕХНОЛОГИЮ НАПИСАНИЯ ЦЕЛЕЙ

- **В 5 РАЗ РОСТ**
оборота.
- **ПОЛНЫЙ КОНТРОЛЬ**
над бизнесом с помощью панели управления.
- **В 3 РАЗА РОСТ**
выпуска продукции.
- **ПОЯВИЛСЯ ДИРЕКТОР**
и команда. Формируется офис собственника.

**МЫ ВЫРОСЛИ В 5 РАЗ ПО ВСЕМ
ПОКАЗАТЕЛЯМ**

KRAI

БАСАЛАЕВ ЕГОР

Собственник компании по
производству обуви, сумок и
аксессуаров KRAI, г. Киров



НАПИШЕТЕ ПЕРВУЮ СТРАТЕГИЮ

ОСВОБОДИЛ 80% ВРЕМЕНИ
НА РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ

● ЦЕЛИ 10 ЛЕТ И СТРАТЕГИИ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

Чувствую значимость своей компании, ведь мы делаем вкусный продукт для здорового питания! Наша цель — за 5 лет войти в тройку лидеров по производству полезных сладостей в России, а за 10 лет — в мире. Теперь мы чувствуем себя более уверенно

● 80% ВРЕМЕНИ – СВОБОДНО!

Нанял в офис сотрудника, которому мы с партнером делегировали свои обязанности, тем самым я освободил для стратегического мышления 80% времени. Смог даже съездить в отпуск!

● РОСТ ПРОДАЖ НА 10%

Планы продаж растут, идем на 10%-ое опережение

ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ:

- Открыть новые рынки сбыта и проработать федеральные компании.

DR. FINIK

**МАРАТ
СУЛЕЙМАНОВ**

Соучредитель компании
Dr.Finik г. Казань



ПРИВЕДЕТЕ ФИНАНСЫ В ПОРЯДОК

ЗА 3 МЕСЯЦА ПРОГРАММА
ОКУПИЛАСЬ В 2 РАЗА

● ВНЕДРИЛА БАНК СОБСТВЕННИКА

Откладываю туда 1% от ежемесячной выручки, но все равно пока не получается не брать оттуда деньги. Однако начало положено.

● ОПТИМИЗИРУЮ И КОНТРОЛИРУЮ РАСХОДЫ

Написала стратегический план по перелицензированию, как перейти из ООО в ИП. Реализовала его во время обучения. Сейчас платим меньше налогов, имею один расчетный счет, так проще контролировать расходы. Контролирую свои деньги!

● РАЗДЕЛИЛА СВОИ ДЕНЬГИ И ДЕНЬГИ ОРГАНИЗАЦИИ

Раньше я не знала, сколько зарабатываю. Не делила, где мои деньги, а где — компании. Сейчас четко разделяю, забираю свои деньги и даю предприятию займы, если требуется. Потом возвращают с процентами.

● ПЕРЕХОДИМ К ПРИБЫЛЬНОМУ ФОРМАТУ РАБОТЫ

Когда я стала думать, как увеличить прибыль, то поняла, что нам выгоднее вернуться к самостоятельному формату работы — без партнерства с другими аптеками, и написала стратегический план, как мы к этому перейдем



**РАЗИНА
ЯУМЕЕВА**

врач, собственник сети аптек и
медцентров, г. Казань



ПОЛУЧИТЕ МАРШРУТ ПО СИСТЕМАТИЗАЦИИ И ВЫХОДУ ИЗ ОПЕРАТИВКИ

● ОСВОБОДИЛ ВРЕМЯ

80% самых отвлекающих дел передал сотрудникам, эти задачи решаются теперь быстрее, а я освободил время для развития компании

● НОВАЯ ЦЕЛЬ И МИССИЯ

Написал новую цель компании, миссию, «кто мы», для чего существуем и как делаем клиентов счастливыми. Благодаря этому руководители стали приходить с решениями, которые полностью соответствуют нашей общей цели. Теперь они могут самостоятельно принимать решения

● РОСТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА НА 30%

Благодаря внедрению планов, планёрок, статистик, норм в одном из отделов выработка каждого сотрудника выросла на 30%

● РОСТ ВЫРУЧКИ НА 25%

(в сравнении с прошлым годом).

**ВЫРУЧКА ВЫРОСЛА НА 25%, А
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДА – НА 30%**

The logo for Citrus, featuring a stylized green leaf icon to the left of the word "Citrus" in a white sans-serif font, all contained within a green rounded rectangular background.

**АЛЕКСЕЙ
ЕГОШИН**

Собственник компании
"Цитрус", г. Йошкар-Ола

