



## Программа семинара «Стратегический менеджмент»



### День 1

|             |                                                                                                                                                               |
|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 10:00-10:10 | Введение                                                                                                                                                      |
| 10:10-11:15 | Определение стратегии компании. Школы стратегического менеджмента. Концепция дифференциации Майкла Портера. Цепочка стоимости Портера. Иллюстративный пример. |
| 11:15-11:30 |  <b>Перерыв</b>                                                              |
| 11:30-12:30 | Миссия компании, видение. Стратегические цели. Внутренний стратегический анализ, модель отраслевого анализа Портера.                                          |
| 12:30-13:00 | Внешний стратегический анализ: модели PEST и PESTEL. Применение SWOT-анализа.                                                                                 |

### День 2

|              |                                                                                                     |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 10:00-10:30  | Применение SWOT-анализа (разбор кейсов).                                                            |
| 10:30-11:30  | Практическое задание: SWOT-анализ компании МТС (работа в командах, формат World Cafe).              |
| 11:30 -11:45 |  <b>Перерыв</b>  |
| 11:45 -13:00 | Понятие бизнес-модели. Шаблон бизнес-модели. Бизнес-модель оператора сотовой связи. Концепция «7S». |



Технологии  
Доверия

## Программа семинара «Стратегический менеджмент»



### День 3

|               |                                                                                           |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| 10:00 - 10:45 | Дополнительные примеры бизнес-моделей.                                                    |
| 10:45 - 11:45 | Практическое задание: Бизнес-модель компании МТС (работа в командах).                     |
| 11:45 - 12:00 |  Перерыв |
| 12:00 - 12:45 | Инновации в бизнес-моделях. Стратегическая канва.                                         |
| 12:45 - 13:00 | Практическое задание: Стратегическая канва компании МТС.                                  |

### День 4

|               |                                                                                             |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| 10:00 - 10:45 | Стратегические карты Роберта Каплана и Дэвида Нортон. Примеры стратегических карт.          |
| 10:45 - 11:45 | Практическое задание: Карта стратегии МТС.                                                  |
| 11:45 - 12:00 |  Перерыв |
| 12:00 - 12:45 | Разбор итоговых кейсов. Вопросы и обсуждение.                                               |
| 12:45 - 13:00 | Подведение итогов модуля.                                                                   |

Данное предложение не является офертой в соответствии со статьей 435 Гражданского Кодекса Российской Федерации. Данный документ не налагает каких-либо обязательств на адресата или на владельца предложения до завершения процедур по оценке рисков и угроз независимости и подписания договора, имеющего юридическую силу. Для подписания договора, имеющего юридическую силу, стороны должны провести дополнительные переговоры.