



Программа семинара «Стратегический менеджмент»



День 1

9:30 – 9:40

Введение

9:40 – 11:15

Определение стратегии компании.
Школы стратегического менеджмента.
Концепция дифференциации Майкла Портера.
Цепочка стоимости Портера.
Иллюстративный пример цепочки стоимости Портера.

11:15 – 11:30

Перерыв

11:15 – 12:20

Миссия компании, видение.
Стратегические цели.
Внутренний стратегический анализ, модель отраслевого анализа Портера.

12:30 – 13:30

Внешний стратегический анализ, модели PEST и PESTEL.
Применение SWOT-анализа

День 2

09:30 – 10:00

Применение SWOT-анализа.

10:00 – 11:00

Практическое задание: SWOT-анализ компании МТС (работа в командах в формате World Cafe, презентация результатов работы).

11:00 – 11:15

Перерыв

11:15 – 13:30


Понятие бизнес-модели. Шаблон бизнес-модели.
Бизнес-модель оператора сотовой связи.
Элементы корпоративной стратегии. Концепция Семь S.



Программа семинара «Стратегический менеджмент»



День 3

9:30 – 10:00	Дополнительные примеры бизнес-моделей.
9:30 – 11:00	Практическое задание: Бизнес-модель компании МТС (работа в командах с шаблоном бизнес-модели, презентация результатов работы).
11:00 – 11:15	 Перерыв
11:15 – 12:15	Инновации в бизнес-моделях. Стратегическая канва. Практическое задание: стратегическая канва компании МТС (работа в командах, презентация результатов работы).
12:15 – 13:30	Стратегические карты Роберта Каплана и Дэвида Нортон. Примеры стратегических карт. Практическое задание: карта стратегии МТС (работа в командах, презентация результатов работы).
13:30 – 13:45	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.