8 (495) 698-63-64
8 (800) 234-55-22
seminar@finkont.ru
www.finkont.ru

Управление ростом эффективности бизнеса

Управление эффективностью позволяет выявить точки роста среди всего многообразия подходов, методов и концепций управления эффективностью. В индивидуальном наборе систем и методик есть ключевые моменты, которые и определят эффективность компании.Курс нацелен на выявление данных ключевых моментов, определяющих уровень эффективности компании/бизнеса. Внеся корректировки в узловые пункты сплетения бизнес-процессов, функций, норм и правил, IT программ, управленческих решений можно получить заметный эффект повышения эффективности, измеренный показателями.

Дата проведения: Открытая дата

Вид обучения: Курс повышения квалификации

Формат обучения: Дневной

Срок обучения: 2 дня

Продолжительность обучения: 16часов

Место проведения: г. Москва, ул. Золотая, д. 11, бизнес-центр «Золото», 5 этаж. Всем участникам высылается подробная схема проезда на семинар.

Для участников предусмотрено: Методический материал, кофе-паузы.

Документ по окончании обучения: Удостоверение о повышении квалификации в объеме 16 часов.

Для кого предназначен

Собственников, генеральных и исполнительных директоров, топ-менеджеров, руководителей ключевых подразделений, руководителей служб внутреннего контроля, руководителей отделов риск-менеджмента, руководителей финансовых служб.

Особенности программы

Преподаватель курса, управляя консалтинговой компанией в течение 20 лет и специализируясь на контроле эффективности и стратегии, предлагает использовать систему управления и контроля эффективности, разделенную на уровни: финансовый, функциональный, структурный, стратегический, классический, внешний.
Например, какое внимание в вашей компании уделяется технологии принятия управленческих решений? А ведь если вы принимаете стратегические решения по той же технологии, что и операционные, то горизонт эффективной жизни компании сильно ограничивается. А с помощью каких приемов вы администрируете процесс, добиваясь полной согласованности работы подразделений? Проводите совещания? А сколько методик управления эффективностью применяется в вашей компании? Этот набор оптимален? Например, применяете ли вы Рейтинг неоптимальностей?
Что беспокоит руководителей сильнее всего? – это обычно снижение выручки, рост затрат, убытки. Есть всего лишь 3 варианта решения данных проблем: снижение расходов, увеличение продаж, повышение цен. Снижать расходы по приказу-то можно, но это помогает ненадолго. Правильный подход – сначала повысить эффективность, чтобы часть расходов стала лишней и затем их можно просто убрать из бюджета и это снижение расходов должно привести к росту операционной прибыли.
Чтобы повысить эффективность нужно что-то внедрить из ТОП50 инструментов повышения эффективности. И нужно суметь сделать правильный выбор – что именно необходимо внедрить, когда и каким образом. Только если вы используете нужные компоненты надлежащего качества, то вы можете успешно решить задачу по повышению эффективности, а кто-то сможет собрать и запустить успешный бизнес. При этом необходимо правильно соотнести параметры компании с временем запуска проекта, учесть входные барьеры, факторы конкуренции и ещё 5-15 факторов категории А, и 40-60 факторов категории В.
Преодолеть такой высокий уровень сложности можно в формате групповой работы единомышленников. Именно такой формат и реализуется на курсе. Каждый участник проводит оценку эффективности системы управления бизнесом, на основе предоставленного шаблона готовит и защищает свой «Проект по повышению эффективности компании». Формат проекта: поквартальный план по повышению эффективности на 3 года с инвестиционным бюджетом и оценкой эффективности по KPI. Данный план можно считать отчётом о результатах, полученных на обучении. Его же можно обсудить и на стратегической сессии по росту эффективности, которую вы сможете провести в своей компании.

Результат обучения

В результате обучения слушатели:

- Научатся проводить оценку и диагностику эффективности организации и подразделения по авторской методике, производить выбор инструментов (методик), которые на данном этапе жизненного цикла организации наиболее оптимальны (результативны).
- Приобретут навыки выявления узких мест, неочевидных на текущий момент, формирования и реализации мероприятий для повышения эффективности организации и подразделения.
- Проведут оценку эффективности системы управления бизнесом, на основе предоставленного шаблона подготовят и защитят «Проект по повышению эффективности организации».

Бонусы для участников курса:

- Помощь в подготовке проведения стратегической сессии в вашей организации по проекту «Рост эффективности бизнеса».
- Библиотека материалов в электронной форме по управлению эффективностью.

Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

Программа обучения

День 1

Проект по повышению эффективности.

- Оценка текущего уровня эффективности организации. Оценка неоптимальностей.
- Формирование будущего профиля эффективности. Оценка разрывов.
- Разработка плана работ по повышению эффективности.
- Оценка рисков.
- Формирование финансового бюджета проекта. Определение сроков и ответственных.
- Базовые инструменты повышения эффективности: оптимизация, реструктуризация, реинжиниринг.
- Уровни управления эффективностью в крупном (3 градации), в среднем и малом бизнесе.

Анализ параметров эффективности, комплексный подход.

- **Первый уровень оценки эффективности: структурная оценка.**
- Оценка эффективности на 6 организационных уровнях.
- Оценка на стратегическом, тактическом и операционном уровнях.
- Учет масштаба бизнеса при оценке эффективности. Оценка ближайшего диапазона развития. Оценка рисков.
- Факторный анализ рентабельности собственного капитала, на основе формулы Дюпона.
- **Второй уровень оценки эффективности: оценка уровня эффективности функций (подразделений).**
- Оценка эффективности подразделений по 19 информационным срезам, типовых для всех подразделений.
- Оценка компоненты развития по подразделениям.
- **Третий уровень оценки эффективности: финансовая оптимальность.**
- Поиск узких мест с помощью финансового анализа и разработка мероприятий по их расшивке. Анализ 15, 35 или 98 финансовых показателей и коэффициентов.
- Оценка экономической эффективности.
- Подготовка выводов и рекомендаций.
- Формирование отчёта по первому этапу.
- **Четвертый уровень оценки эффективности: оптимальность стратегии.**
- Аудит стратегии.
- Профиль конкурентоспособности.
- Проведение конкурентного сравнения.
- Гребешковый анализ, структурный и продуктовый срезы.
- **Пятый уровень: организационная диагностика, классический подход.**
- Сильные стороны: определение областей, на которые можно положиться при постановке целей.
- Области развития: Знание того, что необходимо улучшить, для выделения определенных целей и распределения ресурсов в стратегическом планировании.

- Возможности: знание имеющихся перспектив помогает лидерам извлекать выгоду из любых преимуществ, которые они могут предложить.
- Риски и угрозы: определение любых внутренних и внешних факторов, которые могут повлиять на бизнес, позволяет осуществлять более упреждающее планирование и вносить возможные изменения в стратегию для снижения риска.
- **Шестой уровень: внешняя оценка, продуктовые и клиентские метрики.**
- Продуктовые метрики.
- Клиентские метрики.
- Оценка эффективности руководителей операционного уровня, начальники отделов по 15 метрикам + 3-х компонентный «Профиль успеха».
- **Формирование итогового отчёта.**
- Оценка неоптимальностей. Формирование рейтинга неоптимальностей, ABC ранжирование.
- Формирование приоритетов по развитию с учетом рисков.
- SWOT анализ по результатам пяти этапов оценки уровня эффективности бизнеса.
- Выводы и рекомендации.
- План мероприятий.
- Подготовка первой версии инвестиционного бюджета.
- Оценкой эффективности «Плана» по KPI.
- **Принятие управленческих решений по проекту «Рост эффективности».**

День 2

Индивидуальная работа и её защита: формирование будущего профиля эффективности организации.

- Структура мероприятий: для бизнес-единицы - по службам и подразделениям, для группы компаний – по бизнес-единицам.
- Оценка сильных и слабых мест системы управления бизнесом.
- Формирование профиля эффективности для бизнес-единицы в формате «как есть» и «как нужно».
- Оценка рисков и узких мест.
- Мероприятия по расшивке узких мест.
- Оценка требуемых ресурсов.
- Формирование бюджета.
- Формирование итогового отчета.

План проведения стратегической сессии в вашей компании по проекту «Рост эффективности на **%».

Популярные метрики управления эффективностью.

- CIMA, BPM, EVA, VBM, EFQM, EM, TQM, MBQA, MBO.
- Обобщающая метрика «Матрица эффективности бизнеса».
- Концепции, подходы, методы, приемы управления эффективностью. Обзор международного опыта.

Перечень метрик (методик, инструментов) и информационных срезов для управления эффективностью бизнеса, рассматриваемых на курсе

- Первый уровень оценки эффективности: структурная оценка.

Достижение целей акционеров, корпоративный уровень эффективности, эффективность бизнес-единицы, функций, бизнес-процессов.

- Второй уровень оценки эффективности: оценка функций.

План, бюджет, управление себестоимостью, инциденты по качеству, производительность труда, оценка неоптимальностей, уровень сервиса, встречный уровень сервиса, оценка качества коммуникаций + 7 срезов.

- Третий уровень оценки эффективности: финансовый профиль организации и система управления финансами.

Рентабельность, платёжеспособность, ликвидность, деловая активность (оборачиваемость), кредитоспособность, стоимость, инвестиционная привлекательность, финансовые риски. Финансовая система: 45 финансовых методик: управленческий финансовый учёт, бюджетирование, казначейство, финансовый анализ + 41 методика.

- Четвертый уровень оценки эффективности: оптимальность стратегии.

Соответствие стратегии критериям эффективности (аудит стратегии). Стратегический анализ, разработка и выбор стратегия, реализация по стандарту «CCM5».

- Пятый уровень: внешняя оценка, пирамида метрик.

Метрики стратегические LTV, NPS, ARR, NSM. Тактические MRR, CAC, CRR, CR. Операционные DAU, Bonuce Rate, Bug Rate.

- Кросс-функциональные методики, рассматриваемые на курсе.

Методика еженедельного мониторинга эффективности подразделений, рейтинг неоптимальностей, утренняя планерка по японской технологии, алгоритм принятия управленческих решений, бизнес-аналитика (международный стандарт), ФРП

(функциональный рабочий план на основе диаграммы Ганта), профиль должности, метод «5 почему», правило «Уперся-сообщи», лестница коммуникаций и другие.

Преподаватели