

Стратегическая сессия

Формат позволяет сделать ТОП-менеджмент соавторами и повысить приверженность стратегии, транслируемой собственниками и определить сдерживающие факторы роста.

Стратегия — это основное долгосрочное направление развития организации.

Непонимание, куда движется компания, каких показателей и каким образом она должна достигнуть, вызывает споры и конфликты между учредителями и менеджментом компании, а также апатию и даже противодействие со стороны сотрудников. Поэтому стратегия должна быть у каждой компании, которая хочет развиваться и улучшаться. **Стратегия должна ставить достаточно амбициозные**, но реально достижимые цели. Кроме того, стратегия должна быть привлекательной для сотрудников, чтобы у них был стимул к улучшению своей работы.

Стратегическая сессия дает ответы на три главных вопроса улучшения компании:

- Что менять?
- На что менять?
- Как обеспечить перемены?

Цели мероприятия:

- описать сложившуюся ситуацию и сделать ее анализ
- найти несколько возможных решений и выбрать лучшее
- выработать совместное видение и План Действий
- распределить ответственность за решение задачи между конкретными сотрудниками
- выравнивание ожиданий от целей и задач, стоящих перед компанией;
- сформировать целевой образ результата и критериев его достижения по ключевым для бизнеса компании направлениям и т. д.

Результатами стратсессии являются:

- Проработанные решения и планы.
- Трансляция важной информации или идей (участники «прониклись» идеями).
- Новые идеи и альтернативные стратегии по развитию бизнеса.
- Команда придет к согласованному видению ситуации и целей, общее понимание приоритетов в развитии
- ТОП-Менеджмент примет необходимые стратегические решения.
- Спланирует их реализацию /план преобразований/;

Программа включает в себя:

- Организация процесса разработки стратегии компании (будущего видения);
- Формулирование целей, исходя из видения;
- Анализ потенциала внутренних возможностей компании/ конкурентных преимуществ;
- Определение основных факторов, сдерживающих развитие;
- Проведение анализа требований рынка;
- Выбор способов коммуникации с рынком; клиенты компании и их потребности;
- Определение места компании на рынке и в конкурентном окружении;
- Формирование плана действий на заданный временной горизонт;
- Выдача заданий, которые необходимо выполнить для поддерживающей сессии

Вопросы, на которые можно получить ответ в формате проведения внутренней стратегической сессии:

1. Каковы рыночные и нерыночные угрозы для бизнеса компании, проявляющиеся в последнее время и влияющие на благополучное будущее компании?
2. Какими должны быть стратегические цели компании, чтобы отвечать существующим возможностям компании и реалиям быстро изменяющегося рынка?
3. Какие продукты компании станут локомотивом будущего развития компании? Какие продукты являются убыточными и должны быть выведены из продуктовой линейки?
4. Как должна измениться компания (структура, команда, затраты), чтобы без потерь пройти проблемный период и создать плацдарм для будущего роста.
5. Как "зажечь глаза" у сотрудников и сплотить их вокруг единой цели? Как не растерять лучшие кадры?
6. **Краткосрочный и долгосрочный стратегический план:** «Что и кто должен делать в ближайшее время».

Что дает компании проведение стратегической сессии:

Договоренности по ключевым вопросам. Согласованное видение текущего положения компании, ее целей, стратегии и тактики развития, распределение полномочий и ответственности, и т.д.

Наброски реальных управленческих решений, которые остается отшлифовать и внедрить

Вовлечение команды. Сопротивление - ключевая проблема в изменениях. Но если люди сами принимали участие в выработке решений, они реализуют их с большим энтузиазмом. Вовлекаются большинство, но не все. Саботажников становится четко видно

Рост уровня знаний и реальных управленческих умений Вашей команды. Компетенции остаются в компании

Люди начинают думать **на качественно новом уровне**. Как будто у них в голове включили некий тумблер 😊

Улучшение климата в компании. Люди научаются конструктивно общаться друг с другом, слушать и слышать друг друга, договариваться, уважительно относиться друг к другу. Естественно, что это влияет на результаты бизнеса. Да и просто на удовольствие от работы в нем

Что получают Собственники по итогам стратегической сессии:

- Решения по заявленной задаче (проблеме) и программа действий.
- Согласованность команды топ-менеджеров (и по ролям и в понимании целей и программы действий).
- Диагностика мотивации членов команды и скрытых конфликтов внутри команды
- Энтузиазм и мотивацию для реализации выработанных решений.

ЦЕННОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ СЕССИИ

Решения. Стратегическая сессия заканчивается конкретной программой действий на ближайший период (action plan) с указанием ответственных и сроков исполнения.

Команда. Совместная разработка программы решений и анализ проблемных ситуаций позволяет согласовать представления топ-менеджеров о ситуации, целях и программах развития, определиться с распределением ролей и разрешить конфликты взаимодействия. И на выходе сессии – получить гораздо более высокий уровень согласованности командной работы.

Мотивация. Так как решения разрабатывались командой, стратегическая сессия создает высокий уровень энтузиазма и мотивации по поводу предстоящих действий.

Лидер. Формат стратегической сессии позволяет Лидеру сформировать более эффективные стратегии влияния и взаимодействия с командой.

Диагностика команды. Все участники стратегической сессии вовлечены работу и проявляют себя полностью. Это позволяет «увидеть» мотивацию, уровень профессиональной компетенции участников, сложившиеся отношения (группы, противостояния), определить претендентов в кадровый резерв или «на вылет»

Модели взаимодействия и принятия решений. Стратегическая сессия закладывает собой новую модель управленческого взаимодействия в топ-команде. Дальнейшие рабочие совещания «на местах» (в организации) проходят с использованием тех способов и стратегий, которые были отработаны.