

Тренинг-практикум

# РАЗВИВАЙ СВОЙ БИЗНЕС



A.maze.S

Сегодня многие бизнесы активно интегрируются в мировую экономику, выстраивают новые модели сотрудничества, нацелены на привлечение инвестиций и реорганизацию процессов внутри стран. С одной стороны, это возможности, с другой — риски.

Способность быстро пересобирать бизнес-модель под изменившуюся ситуацию — уникальная компетенция. Этот навык востребован и в существующем бизнесе, и при разработке новых направлений компаний. Оптимизированная бизнес-модель повышает эффективность вашего бизнеса, ведет к 2-3-х-кратному росту результативности.

## В чем тут возникают сложности?

- Зачастую сложно выйти на верхний уровень и увидеть свой бизнес как модель, а не как ежедневный набор задач.
- Еще сложнее для многих собственников и ТОП менеджеров переосмыслить модель, найти нестандартные пути ее оптимизации.
- Инструменты для пересборки бизнеса слишком быстро устаревают, а адаптироваться к каждой новой трансформационной волне - надо.

**На тренинге «Развивай свой бизнес»** мы будем смотреть на ситуацию под новым углом, совместно искать идеи и находить решения. Через общение, обсуждение и разные точки зрения участников под модерацией сильных и опытных лидеров – Александра Панькова и Ирины Сотниковой. В компании руководителей высокого уровня и/или владельцев компаний мы пересоберем модели участников с учетом внешних условий.

## Для кого:

Собственники, вовлеченные в управление  
Руководители, участвующие в стратегических решениях

## Курс для вас, если вы:

- Принимаете стратегические решения, участвуете в генерации прибыли компании
- Ищете, как изменить бизнес-модель в период оптимизации, роста
- Сталкиваетесь с сопротивлением, когда внедряете изменения
- Нуждаетесь в приоритизации ресурсов для их эффективного использования
- Хотите быстро перестроить команду для решения новых задач

## Курс построен как практикум по пересборке бизнес-модели.

Он состоит из нескольких блоков:

- анализ текущей бизнес-модели — как внешняя среда влияет на ее эффективность, какие тенденции могут ее разрушить, какие есть возможности;
- проблематизация — распаковка и формулирование глубинных проблем бизнес-модели, что в ней не работает, что не дает расти бизнесу;
- изменение бизнес-модели так, чтобы она снимала основные проблемы и открывала новую перспективу;
- формирование проекта реализации бизнес-модели, построение дорожной карты изменений;
- формирование команды и системы управления изменениями, работа с людьми.

В каждом блоке есть методологическая часть, где мы вводим ключевые понятия для формирования общего понятийного поля группы. Вторая часть — это непосредственная практика трансформации своей бизнес-модели. Задача участника — найти свой путь трансформации бизнес-модели и собрать свой уникальный набор инструментов, обкатанных на практике.

## ЧТО ВЫ ПОЛУЧИТЕ?

### Инструменты повышения эффективности бизнеса

Вся практика построена вокруг ваших бизнесов. Вы проанализируете свою бизнес-модель, сформулируете шаги по оптимизации бизнеса.

### Обновление бизнес-модели

Вы построите дорожную карту пошаговых изменений бизнес-модели. Вы получите обратную связь от коллег и экспертов программы.

### Усиление команды

Обновите карту развития команды так, чтобы она совпадала с новой стратегией. Вовлечёте команду в проектирование изменений.

### Теплое комьюнити

Общение с профессионалами схожего уровня и с похожими целями. Они поделятся опытом и знаниями и помогут в решении сложных задач.

**Что вы унесете  
с собой  
после программы**

- Описанные портреты ключевых клиентов.
- Описанную бизнес-модель вашей компании в формате «как есть».
- Карту угроз и рисков.
- Список вопросов на углубление и проработку бизнес-модели для подготовки к ее изменению.
- Описанную будущую бизнес-модель.
- Roadmap по трансформации бизнес-модели из текущей в будущую.

## МОДУЛЬ 1

### БИЗНЕС-МОДЕЛЬ. ТЕКУЩАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ. ТРЕНДЫ. КЛЮЧЕВЫЕ ОШИБКИ

#### 1. Зачем бизнесу бизнес-модель

- Что такое бизнес-модель
- Зачем она бизнесу
- Как бизнес-модель связана с эффективностью и результативностью
- Какие подходы есть к описанию и прожарке бизнес-моделей
- Технология описания бизнес-модели
- Примеры успешных и провальных бизнес-моделей

#### Практикум

##### «Описание текущей бизнес-модели вашего бизнеса»

- описание портрета ключевого клиента
- описание конкурентных преимуществ для текущего портрета ключевого клиента
- описание ключевых точек контакта
- описание партнеров
- описание ключевых бизнес-процессов
- описание ключевых ресурсов
- описание модели доходов
- описание структуры расходов в фокусе

- Каждый участник опишет свою текущую бизнес модель
- При помощи экспертов и группы сформирует набор «острых» вопросов, которые могут все разрушить

#### 2. Тренды и тенденции. Создаем карту внешней среды

- Мировые тренды (макроэкономика)
- Отраслевые тренды и тенденции
- Страновые тренды
- Потребительская модель (от мира и по ступенькам)

#### Практикум

##### «Какие тренды нужно учесть в своей бизнес-модели»

- какие тренды могут ухудшать результаты бизнес-модели в краткосрочном периоде и долгосрочном
- какие тренды надо учитывать, как возможности бизнес-модели

- Каждый участник перенесет тренды на свою текущую бизнес-модель, с учетом специфики и проблематики своего бизнеса

### 3. Оценка конкурентной среды бизнеса

- Выбор конкурентов по формуле 2+2+1
- Оценка понимания, чем живут наши конкуренты
- Оценка бизнес-модели конкурентов

### 4. Ключевые ошибки при работе с бизнес-моделью

- Формируем банк ошибок при описании бизнес-модели
- Определяем, что мы должны делать, чтобы ошибки не состоялись

## Домашнее задание

- 1) Заполнить финально шаблон по детализации бизнес-модели
- 2) Заполнить финально шаблон по трендам и тенденциям
- 3) Оценить конкурентную среду с помощью шаблона оценки ключевых преимуществ

### Что происходит в перерыве между модулями?

- Участники выполняют домашнее задание
- Задают в чат вопросы, возникшие в ходе работы над бизнес-моделями
- Мы в чате размещаем дополнительные полезности и доп. инструменты, которые не рассматривались на занятиях

## МОДУЛЬ 2

### БИЗНЕС-МОДЕЛЬ БУДУЩЕГО. ФОРМИРУЕМ СПИСОК ИНИЦИАТИВ И КАРТУ МЕРОПРИЯТИЙ

#### 1. Трансформация бизнес-модели

- Определяем, какие именно элементы бизнес-модели нужно изменить
- Оцениваем риски вариантов трансформации модели

#### Практикум

##### «Оценка возможной трансформации бизнес-модели»

- оцениваем степень трансформации текущей бизнес-модели
- формируем гипотезы по трансформации бизнес-модели

#### 2. Список стратегических инициатив и план мероприятий

- Формируем список стратегических инициатив
- Переводим инициативы в план мероприятий

#### Практикум

##### «Формируем список стратегических инициатив»

- создаем список ключевых инициатив, которые необходимы для трансформации вашего бизнеса

- Каждый участник выявит те зоны бизнеса, в которых ему не хватает глубины понимания и нужно привлекать команду к проработке

## Практикум

### «Переводим стратегические инициативы в план мероприятий»

- определяем требования к плану изменений
- определяем список ключевых ошибок при планировании трансформации БМ

- Каждый участник сформирует свою будущую бизнес-модель
- Определит требования к плану изменений и список ключевых ошибок при планировании трансформации бизнес-модели
- Определит необходимые для проведения изменений ресурсы

### 3. Как поддержать изменения бизнес-модели в оргструктуре

### 4. Работа с командой при трансформации бизнес-модели

- Как формировать команду под проект
- Ключевые фокусы работы в команде
- Как выстроить работу по реализации проекта, направленного на повышение эффективности и результативности бизнеса
- Каждый участник выберет инструменты для поддержки изменений бизнес-модели в организационной структуре
- Построит дорожную карту изменений с приоритетами, ресурсами и задачами

## КАК ВСЁ БУДЕТ ПРОИСХОДИТЬ

### Формат

- **Offline**-занятия в аудитории.
- **2 сессии по 2 дня** интенсивной групповой и индивидуальной работы над собственными бизнес-моделями. С перерывом между сессиями 10-15 дней.
- **Эксперты выполняют роль модераторов:** задают правильные вопросы, помогают искать решения.

✓ **20% теории / 80% практики**

✓ **Индивидуальные консультации**

1-2 дня после обучения будут проходить индивидуальные консультации для компаний участников по дальнейшим шагам, эксперты помогут с подбором инструментов для поддержки выработанных изменений вашей бизнес-модели.

✓ **Обмен опытом**

Во время обучения вы постоянно будете обмениваться опытом с такими же руководителями компаний, как вы сами. Доступ к комьюнити останется у вас и после окончания курса.

✓ **Постоянная поддержка в чате**

Личное участие тренеров, ответы на вопросы, общение с коллегами, совместная рефлексия при поддержке опытных кураторов.

# ВАМ БУДУТ ПОМОГАТЬ ЭКСПЕРТЫ



**Александр Паньков**

**Председатель правления компании A.maze.S**  
**Эксперт в стратегическом менеджменте**

В профессиональные компетенции входит: разработка стратегии развития бизнеса, разработка и прокачка бизнес-моделей, проведение стратегических сессий, а также подготовка руководителей по менеджменту.

Провел более 500 стратегических сессий.

Был руководителем проектов по внедрению стратегии в 200 компаниях со штатом от 20 до 50 тыс. чел.

Автор книги «Лабиринты стратегии 8К» (публикация авторских методик)

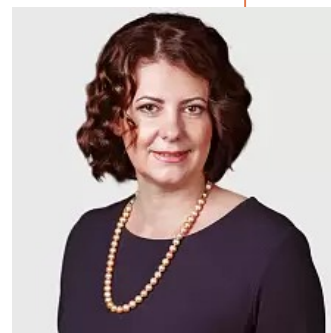
**Ирина Сотникова**

**Член правления компании A.maze.S**  
**Эксперт в организационном развитии**

В профессиональные компетенции входит: организационная диагностика и аудит систем управления, структуризации бизнеса, разработка и внедрение KPI, описание и оптимизация бизнес-процессов, внедрение систем планирования и контроля, постановка системы управления персоналом «под ключ», разработка модели компетенций и разработка систем мотивации для руководителей офисного, торгового, инженерно-технического и рабочего персонала.

Сертифицированный консультант международной консалтинговой компании «Adizes Institute» (Калифорния, США) I,II,III фазы, Квалификация по IV, V, VI, VII, X фазам.

Более 1000 тренингов и семинаров в области организационного развития и эффективного управления персоналом.



## Как записаться

Отправьте заявку. После этого с вами свяжется консультант, чтобы ответить на все оставшиеся вопросы.



Даты и место проведения согласовываются по запросу



Стоимость формируется



Центр консалтинговых компетенций по разработке и внедрению стратегий развития и бизнес-моделей компаний

+371 27 650 490  
+371 27 653 965  
hello@amazes.pro

[amazes.pro](https://amazes.pro)