

ПРОГРАММА

1-й день

Начало программы – строго в 9.00

09.00: Введение в программу, знакомство с участниками

МОДУЛЬ «СТРАТЕГИЯ»

09.30: Лекция: «Ключевые понятия стратегического менеджмента»

10.30: Перерыв

10.50: Лекция: «Ключевые понятия стратегического менеджмента» (продолжение)

12.30: ОБЕД

13.30: Лекция: «Ключевые понятия стратегического менеджмента» (продолжение)

14.40: Обсуждение в группах кейса Banco Comercial Portugues

15.30: Перерыв

15.50: Обсуждение кейса Banco Comercial Portugues на пленарной сессии

17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:

кейс WalMart

кейс British Airways

2-й день

09.00: Обсуждение в группах кейса WalMart

09.50: Обсуждение кейса WalMart на пленарной сессии

10.40: Перерыв

11.00: Лекция: «Инновация пользы»

12.30: ОБЕД

13.30: Лекция: «Ошибки стратегического менеджмента»

14.40: Обсуждение в группах кейса British Airways

15.30: Перерыв

15.50: Обсуждение кейса British Airways на пленарной сессии

17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:

кейс Matching Dell

кейс Garanti Bank

кейс Wolfgang Keller

3-й день

09.00: Обсуждение в группах кейса Matching Dell
09.50: Обсуждение кейса Matching Dell на пленарной сессии
10.40: Перерыв
11.00: Обсуждение в группах кейса Garanti Bank
11.50: Обсуждение кейса Garanti Bank на пленарной сессии
12.30: ОБЕД
13.30: Обсуждение кейса Garanti Bank на пленарной сессии (продолжение)
14.00: Заключение модуля «Стратегия»: шесть ключевых факторов успеха

МОДУЛЬ «ЛИДЕРСТВО»

14.30: Лекция: «Ключевые принципы лидерства»
15.30: Перерыв
15.50: Обсуждение в группах кейса Wolfgang Keller
17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:
кейс Lehman Brothers
кейс Nicolas Hayek
кейс Ritz Carlton

4-й день

09.00: Обсуждение кейса Wolfgang Keller на пленарной сессии
10.15: Лекция: «Почему некоторые менеджеры никогда не становятся лидерами»
10.30: Перерыв
10.50: Обсуждение в группах кейса Lehman Brothers
11.50: Обсуждение кейса Lehman Brothers на пленарной сессии
12.45: ОБЕД
13.45: Обсуждение в группах кейса Nicholas Hayek
14.35: Обсуждение кейса Nicholas Hayek на пленарной сессии
15.30: Перерыв

МОДУЛЬ «МАРКЕТИНГ/ОРИЕНТАЦИЯ НА КЛИЕНТА»

15.50: Обсуждение в группах кейса Ritz Carlton Hotel
17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:
кейс First Direct
кейс Southwest Airlines

5-й день

09.00: Обсуждение кейса Ritz Carlton Hotel на пленарной сессии
10.15: Лекция: «Формирование маркетинговой стратегии, процесс из 13 шагов»
11.00: Перерыв
11.20: Обсуждение в группах кейса First Direct

11.50: Обсуждение кейса First Direct на пленарной сессии
12.45: ОБЕД
13.45: Лекция: «Предоставление лучшего клиентского сервиса как источник устойчивого конкурентного преимущества»
15.15: Обсуждение кейса Southwest Airlines
15.50: Обсуждение предстоящего практического занятия
16.00: Подведение итогов
16.15: Перерыв и окончание дня программы

Вечером:

подготовка и осмысление предстоящего практического занятия «Стратегические приоритеты для компании Ростелеком».

6-й день

09.00-12.00: Практические занятия в командах на стратегические приоритеты, рекомендуемые изменения и т.д. для компании Ростелеком.

Каждая группа на основе выводов, сделанных по результатам лекций и обсуждений кейсов программы Mini MBA, должна определить три задачи, являющиеся стратегически приоритетными для совершенствования деятельности компании Ростелеком, а также разработать План тактических действий для решения каждой из этих трех задач.

Каждый План тактических действий – это ответ на 4 вопроса:

- Что?
- Как?
- Кто это будет делать?
- К какому сроку это должно быть сделано?

12.00 –13.30: Презентация своих решений командами

13.30: Заключение и выводы по программе

Окончание программы в 13.30

ИСПОЛНИТЕЛЬ

Генеральный директор
ООО «Бизнес Эвент»

ЗАКАЗЧИК

Старший Вице-Президент
по организационному развитию и
управлению персоналом
ОАО «Ростелеком»

_____ / Е.Ю. Соловьева/

_____ / Рысакова Г.В. /