

Аннотации семинаров и кейсов ИнСУСС

17. Вывод из кризиса вновь приобретенного предприятия и интегрирование его в структуру управления холдингом

Время кризиса дает прагматичным лидерам массу возможностей. Можно расширять свой бизнес за счет нерадивых собственников. Но приобретение новых компаний таит в себе угрозу, если нет навыков их быстрого «подъема» и интеграции в действующую структуру управления. На семинаре даются прикладные инструменты управления на примере модельной компании с разборкой практических ситуаций. В семинаре используются материалы клуба бенчмаркинга «9 ключей бизнеса».

24. Управление филиалами и предприятиями холдинга как удаленными подразделениями

Современные подходы к формированию структуры управления холдингами построены на концепции, что холдинг является сложной социальной системой, управление которой осуществляется посредством управляющей компании. Такой подход предусматривает не только разделение функционала, но и выстраивание сложных межфункциональных отношений. На семинаре даются инструменты формирования организационной и функциональной структур холдинга, особенности управления филиалами многопродуктовых холдингов, раскрывается роль бренда в управлении холдингом.

25. Организация клубной деятельности на базе фитнес центра

Основа устойчивости бизнеса фитнес-центра - это лояльность посетителей. Клубы, как инструменты повышения лояльности, уже давно используются известными мировыми брендами. На семинаре даются теоретические основы выстраивания клубной деятельности, практические примеры достижения лояльности клиентов, в т.ч. в условиях экономического кризиса.

16. Рекламно-информационная деятельность: новые подходы к рекламной политике бизнеса

Лозунг «Реклама-двигатель торговли» не потерял своей актуальности, несмотря на кризис маркетинга как науки. Но в период социальных потрясений подход к этой работе претерпевает значительные изменения. На семинаре даются современные эффективные инструменты выстраивания рекламной политики.

15. Использование ИТ-Tech в безопасности

Обзорный семинар. Системный подход к вопросам безопасности предусматривает управление таким широким спектром рисков, что управление ими невозможно без применения современных технологий: от выбора датчиков до прогнозов враждебных действий. На семинаре рассматриваются вопросы применения ИТ-Tech в основных областях безопасности – от предупреждения несанкционированного вмешательства в физическое и виртуальное пространство до выявления и предупреждения организационных рисков. А так же подходы к оценке экономической достаточности программ безопасности компании.

06. Организация подбора персонала в различные структуры

Основным «проводником» организационных рисков в компании является её персонал. Комплексный подход к вопросам отбора персонала с использованием современных диагностических методов позволяет значительно снизить риски бизнеса и поднять эффективность работы персонала. На семинаре дается обзор по применению основных методов и программных продуктов в сфере подбора персонала компании.

03. «Подводные камни» создания собственного бизнеса: курс молодого бойца

К сожалению, человек, набравшийся мужества начать собственное дело, предусматривает почти все, кроме собственного дилетантства. Проблема в том, что в момент регистрации своей фирмы, человек перестает заниматься своим любимым делом. Он становится УПРАВЛЕНЦЕМ-УНИВЕРСАЛОМ. Этому нельзя научиться, это можно только понять на собственном опыте. Проблема в том, что времени на освоения опыта может не хватить. Человек «выгорает» раньше, чем успеет запустить бизнес. Но есть возможность узнать опыт других, понять, что тебя ждет и подготовиться заранее. На семинаре дается обобщенный план действий до и в первое время после начала собственного бизнеса. То, что должен предусмотреть каждый предприниматель. В семинаре используются материалы клуба бенчмаркинга «9 ключей бизнеса». С общей концепцией развития своего дела можно ознакомиться здесь: «Курс молодого бойца российского бизнеса».

22. Формирование бизнес-сообщества

Семинар предназначен для руководителей и консультантов консалтинговых компаний. Понятие бизнес-сообщества в концепции стратегии динамических способностей дает представление руководителям бизнеса о новых возможностях извлечения сверхприбыли. На семинаре даются теоре-

тические основы, стереотипы поведения и практические инструменты управления бизнесов для различных ролей компании в цепочках товарно-денежных отношений.

05. Формирование деловой репутации

Обзорный семинар для руководителей и консультантов консалтинговых компаний. Имидж компании, как ресурс бизнеса, подразумевает умение использовать инструменты его капитализации. Добиться этого только традиционными средствами PR и рекламы сложно без значительных затрат. Порой это экономически нецелесообразно. Существуют методы «точного» воздействия на рынок для формирования нужной деловой репутации. Они экономичны и эффективны, что дает возможность их использовать даже небольшим компаниям. На семинаре даются основные подходы и обзор инструментов формирования деловой репутации, а так же реальные методы оценки их эффективности.

26. Выявление потерь и повышение прибыльности производственной компании

В своем стремлении оптимизировать производственный процесс, руководители не всегда задумываются о реальной экономической эффективности планируемых действий. Опыт показал, что вложения в организационные мероприятия только на первый взгляд мало затратные. Оценка их эффективности требует серьезного анализа и моделирования последствий. Используя простые алгоритмы можно не только выявить области потерь, но и оценить экономический потенциал от их устранения. На семинаре дается обзор системных ошибок при планировании мероприятий по снижению себестоимости продукции и увеличению фондоотдачи производственного предприятия. В семинаре используются материалы клуба бенчмаркинга «9 ключей бизнеса».

09. Как стать поставщиком крупной компании: особенности прохождения аудита на примере автотранспортного производства

Увлечение инструментами SCM в эпоху сетевых отношений вполне оправдано, т.к. нахождение в структуре поставок крупных «игроков» рынка дает финансовую стабильность со всеми её благами. Но это требует от компании соответствия внешним стандартам качества. И это соответствие приходится доказывать. Доказывать в противостоянии с внешними аудиторами, от которых зависит «быть или не быть», а если «быть», то на каких условиях. По сути, аудит это решающий бой за финансовые результаты. И к этому бою надо готовиться по всем правилам военных действий. На семинаре Вы узнаете, как избежать провала при внешнем аудите на практических примерах.

23. Постановка управленческого учета и мотивации труда не конвейерного производства (на примере сервисной компании)

К сожалению, опыт моделирования бизнеса показывает, что системы мотивации в компаниях чаще отвечают HR-моде, чем потребностям производства. Системный подход к сфере управления персоналом выявил экономическую эффективность моделей управления, построенных на основе цепочек добавленной ценности. На семинаре даются алгоритмы построения систем мотивации и управленческого учета, проводится разбор типичных ошибок и путей их исправления на практических примерах.

21. Управление внутренними и внешними рисками производственной компании

Обзорный семинар. Управление рисками состоит из двух частей - выявление рисков и их предупреждение. Типичной ошибкой на практике является разделение этих составляющих из-за незнания методик оценки экономической эффективности программ управления рисками. На семинаре даются подходы к оценке рисков в концепции экономической достаточности антирисковых мероприятий и обзор некоторых государственных стандартов, применяемых в данной области управления.

01. «Школа управления ЖКХ»

Семинар для жителей, желающих понять «скрытые» от непосвященного взгляда механизмы взаимоотношений в сфере жилищно-коммунального хозяйства. В семинаре используются материалы Программы «Обучение председателей ТСЖ», проводимой в Администрации Калининского района Санкт-Петербурга с 2006 года.

02. Особенности маркетинговой политики компаний, работающих в сфере ЖКХ

Семинар для руководителей и маркетологов компаний. Основной ошибкой при построении маркетинговой стратегии продвижения продукции в сфере ЖКХ является «подмена» ролевых функций участников цепочки продаж. Это особенность данной сферы бизнеса. На семинаре дается разбор типичных ошибок и методы выявления противоречий в маркетинговых схемах. В семинаре используются материалы Программы «Обучение председателей ТСЖ», проводимой в Администрации Калининского района Санкт-Петербурга с 2006 года.

18. Управление знаниями: особенности формализации опыта ведущих сотрудников

Всем руководителям известен феномен «звезд». Известно много способов обезопасить компанию от рисков потери ведущих сотрудников. Гораздо меньше методов, позволяющих использовать их опыт и знания другими сотрудниками. Обзор таких методов и анализ ошибок при их применении дается на семинаре.

27. Механизмы продвижения продукции: типичные ошибки при построении сбытовых схем

Феномен лидерства компаний на тринке и их успех в условиях кризиса во многом определяется удачной политикой на рынке. На семинаре рассматриваются подходы к построению логических схем продуктовой политики в концепции стратегии ключевых компетенций на практических примерах. Даются методики выявления противоречий при построении сбытовых схем.

28. Принципы создания инновационно-внедренческого центра на базе предприятия. Основы эффективного использования территории.

Семинар для руководителей компаний и директоров по развитию. На семинаре даются подходы к разработке структуры инновационно-внедренческого центра компании. На примере реального проекта дается анализ поэтажной планировки, маркетинговой политики и оценки экономической целесообразности функциональных блоков.

14. Основы построения политики управления персоналом в крупных компаниях

Семинар для руководителей компаний и начальников HR-служб. Современные методы построения политики управления персоналом предусматривают применение системного подхода. На семинаре дается обзор методов управления персоналом на всех этапах построения и реализации политики управления персоналом – от формирования целей до мониторинга исполнения; - от подготовки кадрового резерва до сопровождения уволенных сотрудников. Дается обзор автоматизированных методов построения профиля специальности, профессионального отбора, формирования команд.

29. Автоматизация принятия управленческих решений

Семинар для руководителей и менеджеров проектов. На семинаре даются подходы к созданию автоматизированных систем поддержки принятия управленческих решений для стратегического управления компанией и для оперативного управления на базе 1С-бухгалтерия. Даются навыки заполнения классификационных карт.

07. Выстраивание бизнес-процессов в соответствии с требованиями пищевой безопасности

Семинар для руководителей и менеджеров по качеству.

мероприятий и обзор некоторых государственных стандартов, применяемых в данной области управления.