

WS Warsztaty strategiczne

„SIĘGNIJMY PO MOŻLIWOŚCI ZARABIANIA - NASZĄ SIŁĄ JEST STRATEGIA!”

Czas trwania: 2 dni

Dla kogo:

Szkolenie skierowane do kadry menedżerskiej i kadry specjalistów z obszarów biznesowych (sprzedaż, marketing, obsługa klienta) o różnym stopniu doświadczenia.

Celem szkolenia jest:

Cel nadrzędny: zwiększenie potencjału sprzedażowego i marketingowego organizacji

Cele szczegółowe:

- określenie pozycjonowania biznesowego firmy - otoczenie konkurencyjne, oferta produktowa, grupy docelowe, przewagi konkurencyjne
- analiza mocnych stron i potencjału biznesowego
- definicja celów biznesowych
- określenie kierunków rozwoju biznesu w odpowiedzi na cele biznesowe
- opis portfela produktów i usług firmy wraz z analizą jakościową
- określenie argumentów biznesowych wspierających uzyskiwanie przewagi konkurencyjnej
- definicja misji i wizji firmy
- określenie ramowej strategii marketingowej i sprzedażowej
- określenie zasobów do realizacji strategii i przełożenia jej na rezultaty
- integracja zespołu wokół strategii firmy - zaangażowanie w proces planowania
- wzrost motywacji zespołu do osiągania celów biznesowych organizacji oraz osobistych

Formuła szkolenia:

interaktywne warsztaty, coaching pracy zespołowej

Zakres tematyczny:

DZIEŃ PIERWSZY

1. POZYCJONOWANIE BIZNESOWE FIRMY - definicja miejsca i pozycji firmy na rynku w kontekście otoczenia konkurencyjnego, sytuacji rynkowej, trendów, możliwości i barier w działaniu
2. POZYCJONOWANIE OFERTY - opracowanie kompletnego portfela produktów i usług, zarówno aktywnych, jak i nieaktywnych; definicja grup docelowych i ich potrzeb; ustalenie siły oferty - potencjału sprzedażowego i marketingowego; określenie przeszkód i blokad w sprzedaży oferty, odkrycie nowych, potencjalnych kierunków w strategii produktowej
3. MISJA I WIZJA NASZEJ FIRMY - wypracowanie motywującej misji oraz wizji firmy, adekwatnej do pozycji rynkowej i oferty; integracja zespołu wokół wspólnego celu działania
4. DEFINICJA CELÓW BIZNESOWYCH - określenie celów biznesowych wraz z wypracowaniem szczegółowego arkusza celów, zbierającego wszystkie ważne cele nadrzędne i szczegółowe we wszystkich obszarach rozwoju biznesu firmy
5. PODSUMOWANIE PIERWSZEGO DNIA - POTENCJAŁ I POZYTYWNE ZASOBY - pierwszy dzień szkolenia kończymy silnym przekazem o stanie biznesu i kierunku jego rozwoju; jesteśmy przygotowani do twórczego wypracowywania rozwiązań - jak przełożyć strategię na rezultaty - podczas drugiego dnia szkoleniowego

DZIEŃ DRUGI

6. ANALIZA SWOT - korzystamy z tego klasycznego narzędzia analizy biznesowej, aby wypracować tu istotny fundament do wypracowania kierunków i zadań, prowadzących nas do osiągnięcia rezultatów
7. KIERUNKI I ZADANIA STRATEGICZNE - praktyczne przełożenie strategii na zadania do realizacji, w określonym czasie oraz z osiągnięciem zamierzonych rezultatów (KPI + mierniki osiągnięcia sukcesów)
8. CZYNNIKI EFEKTYWNOŚCI I WSPARCIE REALIZACJI CELÓW - zbieramy listę wszystkich niezbędnych, które pomogą nam skutecznie zrealizować cele strategiczne; omawiamy czynniki efektywności oraz narzędzia pomocne w realizacji celów
9. ŹRÓDŁA MOCY BIZNESOWEJ - budujemy nasze pozytywne zasoby, dzięki którym będziemy utrzymywać kurs i radzić sobie w sytuacjach trudnych, nieprzewidywanych; wypracowujemy też ważne rytuały wspierające wspólnotę realizacji strategii.
10. PODSUMOWANIE SZKOLENIA -NASZĄ SIŁĄ JEST STRATEGIA!