

СОХРАНЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА В СЛОЖНЫЕ ВРЕМЕНА

Укрепляем устойчивость компаний и создаем
преданную и эффективную команду

Место встречи владельцев бизнеса, генеральных директоров и высших руководителей российских компаний, которые хотят укрепить и развить свой бизнес даже в условиях кризиса

**Москва,
27–28 мая 2015 года**



МЕТОД АНАЛИЗА КЕЙСОВ

ПОЧЕМУ СТОИТ ПОСЕТИТЬ ЭТОТ СЕМИНАР?

Мало кто доходит до вершины – поэтому там одиноко... В этой старой поговорке о лидерстве есть доля правды. Семинар дает возможность лидерам, стоящим у руля организаций, обменяться опытом, идеями и мыслями со своими коллегами из разных отраслей и типов бизнеса. Руководство организацией — это сложнейшая задача, большая честь и огромная ответственность.

Этот семинар создан для того, чтобы помочь лидерам российских компаний укрепить устойчивость бизнеса и найти новые инструменты повышения конкурентоспособности, которые позволят удержаться на вершине и сегодня, и через десятилетия.

У ЭТОГО ИНТЕНСИВНОГО СЕМИНАРА ЕСТЬ ЧЕТКАЯ ЦЕЛЬ: ПОМОЧЬ ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРАМ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ И РУКОВОДИТЕЛЯМ ДЕЛАТЬ СВОЮ РАБОТУ ЕЩЕ ЛУЧШЕ, ПОСТОЯННО РАЗВИВАТЬ И УКРЕПЛЯТЬ СВОИ ОРГАНИЗАЦИИ ДАЖЕ В ТРУДНЫЕ ВРЕМЕНА. ОН ПРЕДНАЗНАЧЕН ДЛЯ ДЕЛОВЫХ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ ХОТЯТ ОБМЕНИВАТЬСЯ ОПЫТОМ И УЧИТЬСЯ НА ПРИМЕРАХ СВОИХ КОЛЛЕГ.

Программа построена на всемирно известном методе анализа кейсов — перекрестной обучающей методике, в которой ситуации из реальной жизни сочетаются с проверенными на практике принципами и концепциями. Этот подход используется в крупнейших бизнес-школах Америки и Европы – Гарварде, Стэнфорде, LBS IESE, Сан-Тельмо и др. и позволяет участникам анализировать реальные ситуации из жизни организаций, совместно решая сложные задачи, с которыми сталкиваются руководители в современной бизнес-среде.

Метод анализа кейсов основан на мировоззрении, согласно которому руководство организацией – это, скорее, навык, а не совокупность методик и концепций. Кейсы содержат описание управленческих ситуаций; участникам обсуждения потребуется поставить себя на место директора или совета директоров, перед которым возникла данная ситуация, требующая одного или целого ряда важных решений.

Чаще всего работа с кейсами проходит в интерактивном режиме. Все студенты вовлечены в работу и обсуждение проблемы, стоящей перед организацией в предложенном кейсе. В ходе совместных обсуждений рождаются принципы и гипотезы разрешения данной проблемы. Вместо того, чтобы получить набор готовых решений различных управленческих трудностей, участники учатся самостоятельно принимать стратегические решения.

Питер Друкер считается самым влиятельным бизнес-гуру всех времен. Журнал Business Week провозгласил его «человеком, который изобрел менеджмент». Мы солидарны с мировоззрением Питера Друкера, и преподаватели кейсов будут постоянно стимулировать участников

«Самая распространенная причина ошибок при вынесении управленческих решений — это стремление найти правильный ответ вместо того, чтобы задать правильный вопрос»

— Питер Друкер

задавать правильные вопросы, а также определять подходящие методики для системного решения этих вопросов.

Содержание семинара

В рамках семинара будут рассмотрены несколько основных тем:

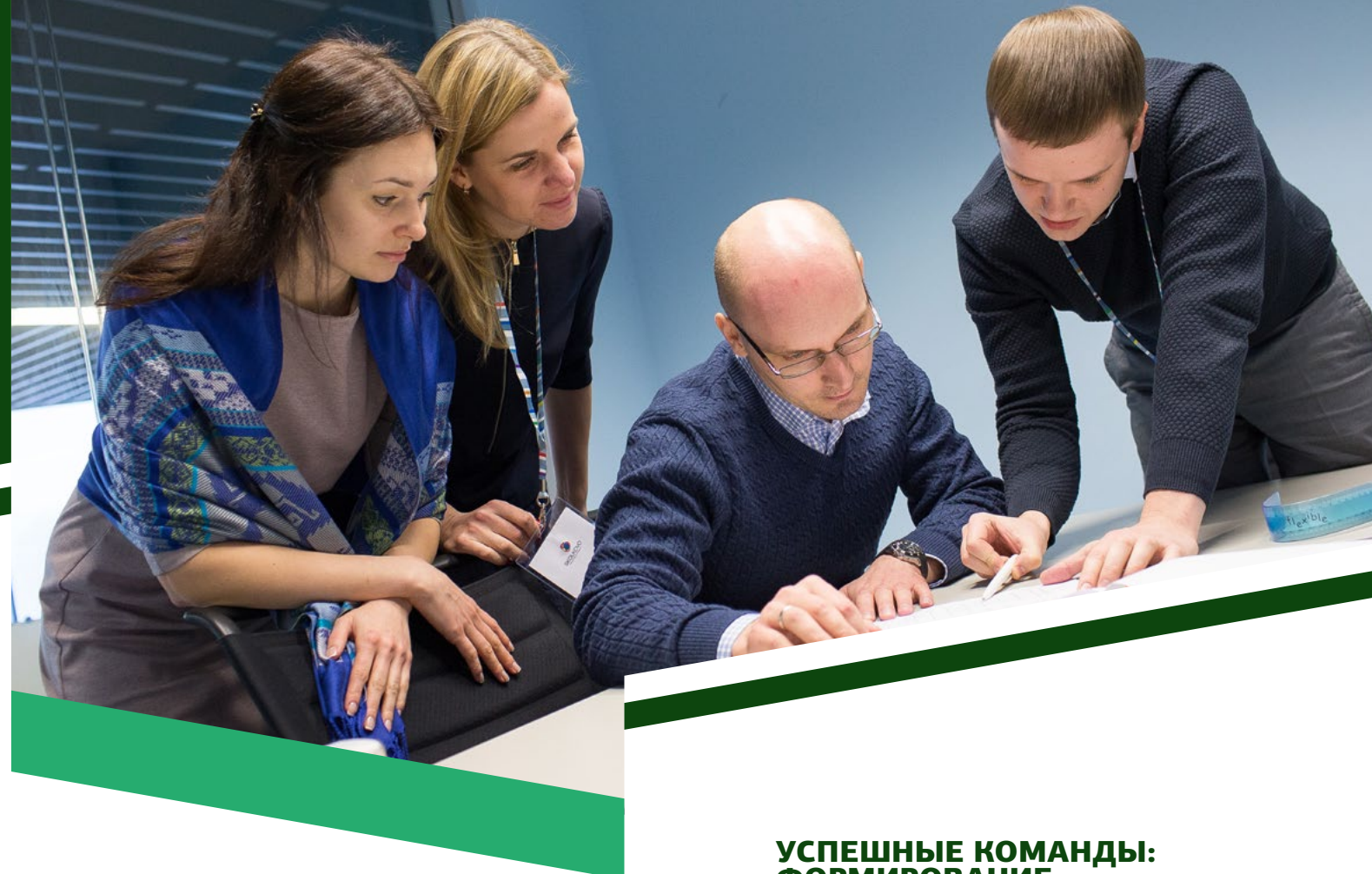
СИЛА СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ

Мы живем в быстро меняющемся мире, где бизнес-модели с каждым днем теряют свою актуальность. Многие компании, всего несколько лет назад считавшиеся эталоном успеха, уже утратили свои позиции: они делают все то же самое, но их подход больше не соответствует нуждам рынка.

Умение развить в компании способность к адаптации становится обязательным для генеральных директоров и команд руководителей.

Перед большинством руководителей стоит непростая задача время от времени перестраивать бизнес-процессы в своей компании, прибегая к стратегическому мышлению и грандиозным планам реструктуризации. Слишком многие лидеры в результате тратят все свое время на решение повседневных задач, забывая о глобальном мышлении и действиях.

Мы считаем, что для создания новых сценариев роста, основанных на стабильной процедуре принятия решений и их эффективном исполнении, крайне необходимо мыслить стратегически. Руководители должны вместе обсуждать и разрабатывать собственный подход к преобразованиям.



УСПЕШНЫЕ КОМАНДЫ: ФОРМИРОВАНИЕ, УПРАВЛЕНИЕ И СОХРАНЕНИЕ

Лояльность сотрудников должна стать первостепенной ежедневной заботой руководителей, которые стремятся вывести компанию на мировой уровень. Различие в производительности сотрудников может достигать 1200% при выполнении задач средней сложности. В основе такого огромного разрыва лежит разница в степени преданности компании и личной мотивации сотрудников.

Причины, по которым сотрудники должны доверять своей компании и следовать за ней, а также убедительная мотивация — все это находится в ведении руководителей. Их задача — объяснять видение и стратегию компании и воодушевлять подчиненных. Таким образом, формирование доверия является ключевым навыком лидера.

Во время семинара мы рассмотрим различные способы завоевать умы и сердца подчиненных.

СТОЙКОСТЬ ЛИДЕРА

С другой стороны, нельзя не забывать о самом лидере. Бизнес в России переживает трудные времена. В рамках еще одной темы речь пойдет о том, как сами лидеры могут развить в себе стойкость, необходимую для принятия верных решений в сложные времена.



Преподаватели и эксперты



Мигель Анхель Льяно — профессор стратегического менеджмента, а также операционного и технологического менеджмента в Международном институте Сан-Тельмо (Испания). В прошлом – основатель и директор мексиканского агропромышленного холдинга, глава экспертного совета испанской компании Lo Monaco Group. В настоящее время входит в состав советов директоров нескольких компаний различных отраслей в Испании.

Мигель Анхель имеет обширный опыт консультационной деятельности. Он написал множество бизнес-кейсов о всемирно известных компаниях, таких как Heineken, Osborne, Vega Sicilia или Freixenet. Совсем недавно он написал 3 бизнес-кейса, основанных на опыте российских компаний: Leroy Merlin Russia, D.I.Y. Retail в России 2014 и Roca Russia.

Профессор Льяно получил диплом по специальности «Организация промышленного производства» в Панамериканском университете и докторскую степень (PhD) в университете Ла Салль. Помимо этого он получил степень MBA в школе бизнеса IESE и посетил несколько семинаров по агробизнесу в Гарвардской школе бизнеса. Он выступает с лекциями в бизнес-школах по всему миру: IESE (Испания), IPADE (Мехико), INALDE (Колумбия), преподает в России, Марокко, Италии и Испании.

Луис Хуэте — автор 10 книг на испанском языке для руководителей высшего звена; его статьи регулярно публикуются в бизнес-изданиях. Он часто выступает на конференциях и оказывает консультационные и образовательные услуги для более чем 700 компаний в 70 странах, включая 50% фирм испанского фондового индекса IBEX 35. Он работал над крупными проектами по преобразованию таких компаний как Vodafone, Opel, IBM, Oracle, McDonald's, Banco Santander, BBVA, Adecco, Intercom Group, Iberostar, Ricoh, Loewe, Campofrio, Lilly, и т. д. Он неоднократно принимал участие в программах повышения квалификации профессорско-преподавательского состава престижных университетов России и Центральной Европы и проводил консультации в российских филиалах западных компаний, таких как Omnicron, Rijk Zwaan и т. д.

С 1982 года он является профессором школы бизнеса IESE и института Сан-Тельмо и читает лекции в Гарвардской школе бизнеса по программам «Инновации в сфере услуг» и «Прогрессивный менеджмент». Луис Хуэте имеет диплом по специальности «Юриспруденция», MBA из IESE и докторскую степень (PhD) Бостонского университета.

Антонио Гарсия де Кастро — генеральный директор Международного института Сан-Тельмо с 1986 года и преподаватель политики бизнеса. Он изучал жилищно-гражданское строительство и получил степень MBA в школе бизнеса IESE. Будучи убежденным приверженцем пожизненного обучения, он посещал курсы на получение докторской степени (PhD) в 2010 году. Также в 2010 году он прошел международную программу повышения квалификации профессорско-преподавательского состава в IESE, а в 2013 году программу «Прогрессивное лидерство» в Институте лидерства Тимони (Ирландия). Он является членом совета директоров нескольких испанских и португальских компаний из разных секторов: агробизнес, автомобильная промышленность, розничная торговля, гостиничное дело, недвижимость, инновации в сфере услуг, логистика, текстильное дело и строительная отрасль. Также он является приглашенным лектором нескольких бизнес-школ в разных странах: IESE (Испания), AESE (Португалия), INALDE (Колумбия), IPADE (Мексика). Он провел огромное количество консультаций и опубликовал несколько научных работ по менеджменту. Он является автором множества бизнес-кейсов, в том числе о компании Nestle: «Структура управления в Nestle», «Профессиональные обязательства Nestle», «Корпоративное поведение и соблюдение правовых и этических норм в Nestle», «Скандал с поставками нелегальной конины в Европе и инициатива Nestle». Сейчас он пишет еще 4 бизнес-кейса о компании Nestle.

ПРИГЛАШЕННЫЕ ЭКСПЕРТЫ

Маурицио Патарнелло
Генеральный директор компании
Nestle в России и Евразии

Маурицио Патарнелло начал свою карьеру в Nestle Group в 1993 году. В 2002 году он был назначен на должность руководителя бизнеса в Ливане и Иордании. В сентябре 2004 года Патарнелло присоединился к команде региональных руководителей в Дубае и получил должность генерального директора и главы регионального отделения Nestle Waters на Ближнем Востоке и в Африке. В 2007 году он взял на себя дополнительную ответственность за филиал Nestle Waters в Азии. В октябре 2010 года Маурицио стал генеральным директором Nestle в Украине и Молдове. В октябре 2012 года он перешел в российский филиал Nestle и стал генеральным директором Nestle Россия и главой всего бизнеса компании в России и Евразии. В мае 2014 года Патарнелло был избран заместителем председателя некоммерческого партнерства «РусБренд».

Дэвид Грэй
Управляющий партнер PwC в России

Дэвид Грэй начал свою карьеру в 1987 году в офисе PwC в Лондоне. В 1994 году он впервые приехал в Россию и с тех пор работает в PwC в Москве. 1 июля 2011 года Дэвид Грэй был назначен на пост управляющего партнера сети фирм PwC в России. До назначения на эту должность Дэвид Грэй руководил программой PwC по предоставлению аудиторских услуг предприятиям энергетического сектора в странах Центральной и Восточной Европы. Дэвид Грэй работает в России более 16 лет, и за эти годы он многое сделал для того, чтобы программа под его руководством заняла ведущие позиции на рынке. Грэй хорошо известен в России и странах Центральной и Восточной Европы и обладает огромным опытом работы на российском рынке. Он занимает должность управляющего партнера PwC уже более 14 лет. Дэвид Грэй имеет диплом университета Ньюкасла (Великобритания) по специальности «География» и докторскую степень (PhD) по экономической географии Лондонского университета.

Во время этого семинара
будут обсуждаться следующие
бизнес-кейсы:

Бизнес-кейсы

ROCA Russia 2015

Компания Roca Group является мировым лидером в разработке, дизайне, производстве и продаже товаров для ванной комнаты. В настоящее время компания Roca имеет 77 производственных предприятий, а сеть торговых точек Roca представлена в более чем 135 странах на 5 континентах. Roca является лидером российского рынка по производству товаров для ванных комнат.

Сейчас у компании Roca 7 производственных предприятий в России, где работают более 2500 сотрудников: завод по производству керамических изделий в Тосно, заводы в Чебоксарах и Новочебоксарске (акриловые ванны), Воротынске (керамика) и Давыдово (мебель и напольные товары).

Главной целью изучения этого бизнес-кейса является анализ того, как компания смогла построить собственные заводы, купить и объединить заводы других компаний и стала лидером российского рынка всего за 10 лет. Огромный рост производительности был достигнут в основном за счет грамотного управления персоналом на заводах. Новый социальный, политический и экономический сценарий в России представляет ряд сложностей. С другой стороны, существенно низкий курс рубля помогает Roca Russia успешно выдерживать конкуренцию, производить товары и экспортировать их в другие страны.

КЛИНИКА SHOULDICE

Клиника Shouldice — один из самых популярных кейсов Гарвардской школы бизнеса. На основе бизнес-модели клиники Shouldice Гарвардская школа бизнеса создала концепцию «завода с узкой специализацией», чтобы описать компании, которые выполняют один четко определенный процесс и доводят его до совершенства. Это бизнес-кейс по операционному менеджменту, в нем рассматривается организация услуг и подчеркивается, что хорошее понимание процесса оказания услуг может помочь компаниям эффективно вводить инновации. Но это также кейс по стратегии роста. Компания столкнулась с различными проблемами, которые необходимо было обдумать. Нужно ли им вкладывать больше денег в клинику в Торонто, построить аналогичную клинику за пределами Канады или оставить все как есть? Во время семинара мы рассмотрим разные критерии, которые можно применить к российским компаниям при выборе стратегий роста в благополучные и трудные времена.

HEG Мюнхен. Смена лидера в успешной команде

В 2013 году Аль Малера назначают на пост президента в HEG Мюнхен, инженерную компанию с 250 сотрудниками в филиале. Вся корпорация была представлена в 16 странах Северной и Восточной Европы, а филиал в Мюнхене был самым значимым и приносил до 23% совокупного дохода HEG. Филиал HEG в Мюнхене в течение последних лет демонстрировал удивительно высокие показатели как роста, так и рентабельности. Коэффициент вовлеченности персонала в рабочий процесс был достаточно высоким. Но генеральный директор корпорации, который назначил Аля на должность руководителя филиала в Мюнхене, чувствовал, что компании необходимо укрепить связи между людьми, и, возможно, изменить подход к работе и стиль руководства.





МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ СКОЛКОВО

Московская школа управления СКОЛКОВО – одна из ведущих частных бизнес-школ России и СНГ, основанная в 2006 году по инициативе делового сообщества. В состав партнеров-учредителей школы входят 10 российских и международных компаний и 11 частных лиц, лидеров российского бизнеса. Линейка образовательных программ Московской школы управления СКОЛКОВО включает программы для бизнеса на всех стадиях его развития – от стартапа до крупной корпорации, выходящей на международные рынки.

Открытые программы бизнес-школы СКОЛКОВО – это формат, позволяющий за короткий срок развить управленческие компетенции руководителей, получить знания и навыки в определенной области, а также встретиться с выдающимися мыслителями современности, авторами теорий и интересных изысканий, имеющими опыт работы с корпорациями всего мира.

САН-ТЕЛЬМО

Международный институт Сан-Тельмо, лидирующая испанская школа бизнеса за последние 30 лет, объединяет ученых мирового уровня и представителей бизнеса, чтобы проводить высоко интерактивные программы обучения для руководителей российских организаций и многонациональных компаний, ведущих бизнес в России.

С 1982 года более 8000 предпринимателей и руководителей высшего звена прошли обучение в наших классах.

Это некоммерческий частный институт. Его цель — развитие экономики и бизнеса международных отраслей и корпораций.

Главной задачей Международного института Сан-Тельмо является обучение руководителей высшего звена и владельцев бизнеса путем развития их управленческих навыков.

САН-ТЕЛЬМО В РОССИИ:

Имея успешный опыт организации обучения для руководителей в Испании, а также в четырех других странах (Ирландия, Италия, Мексика и Марокко), Сан-Тельмо открывает программы развития менеджеров в России.

Мы твердо верим в то, что помогая бизнесменам и руководителям высшего звена в частном и общественном секторе, мы помогаем создать лучших управленцев, лучшие компании, а следовательно и лучшее общество.

Мы делаем это, пытаясь усовершенствовать стратегии принятия решений, которые руководители высшего звена используют в своей работе. Другими словами, мы помогаем им делать еще лучше то, что они уже делают хорошо, иначе участники наших семинаров не занимали бы высших руководящих должностей.

Налаживание связей — это ключевой элемент наших занятий. Мы стремимся поддерживать связь с нашими студентами и помогаем создать сообщество выпускников, которые могут обмениваться опытом, учиться друг у друга и вести бизнес в атмосфере уверенности и доверия.

Институт Сан-Тельмо является членом Ассоциации европейского бизнеса в Российской Федерации (AEBRUS).

Семинары ведут представители профессорско-преподавательского состава Сан-Тельмо и приглашенные профессора из ведущих мировых школ бизнеса таких как: HARVARD (США), MIT (США), IESE (Испания), IPADE (Мексика).





Регистрация, даты и стоимость участия

27 и 28 мая 2015

Стоимость

€ 1,500 за полуторадневный семинар

€ 1,200 с человека при участии двух
и более сотрудников одной компании.

В стоимость входит плата за обучение,
учебные материалы, завтрак, обед и
кофе-брейки.

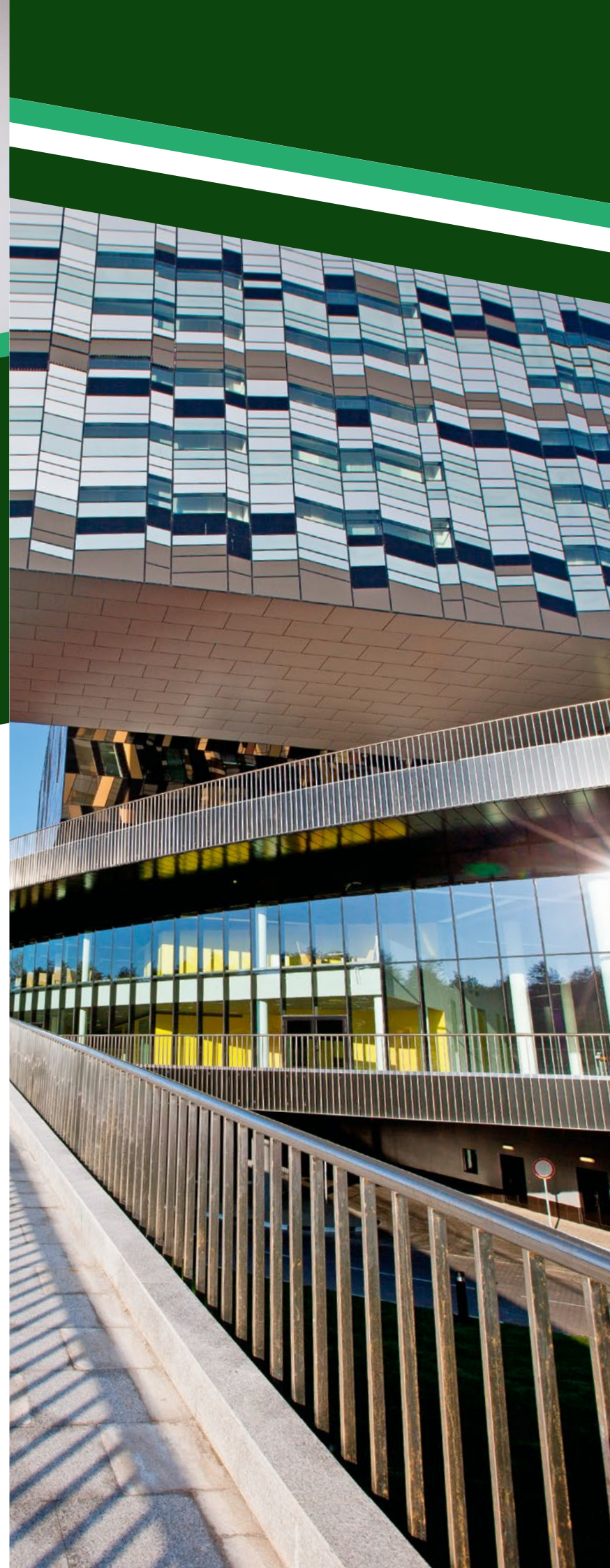
Место проведения и расписание

Семинар пройдет на Кампусе Московской
школы управления СКОЛКОВО по адресу:

143025, Россия, Московская область,
Одинцовский район, Сколково,
ул. Новая, 100

Язык семинара

Английский с синхронным переводом
на русский язык.



Вы можете узнать больше
о данной программе
на сайтах:

www.skolkovo.ru
www.santelmo.org

или у консультантов
открытых программ:

Илона Берштейн

+7 985 333 66 80
Ilona_Bershtein@skolkovo.ru

Компетенции. Бестселлеры. Нетворкинг.



Департамент корпоративных программ СКОЛКОВО предлагает уникальные образовательные решения для вашего бизнеса.

С 2006 Московская школа управления СКОЛКОВО организовала и провела свыше 250 программ для более 80 корпоративных клиентов. В числе выпускников корпоративных программ 10 000 менеджеров среднего и высшего звена, руководителей компаний, предпринимателей и будущих лидеров.

Корпоративные программы СКОЛКОВО
Тел.: +7 (495) 539-30-03 www.skolkovo.ru