



## **Стратегические сессии - новый взгляд на совещания**

Всё чаще руководители компаний слышат такое новомодное словосочетание как “стратегическая сессия”. На первый взгляд, страт. сессия мало чем отличается от совещания высокопоставленных лиц компании, однако, при должном подходе имеет куда более сильный положительный эффект. Что же такое стратегическая сессия, когда ее необходимо проводить, как она повлияет на будущее компании и самое главное: кто может помочь ее организовать правильно? На все эти вопросы и больше вы найдете ответ в нашем посте.

Для тех, кто прочтет до конца будет ждать приятный бонус в виде реальных бизнес-кейсов от “Степ бай Степ” □

Итак, стратегическая сессия — это особая форма организации совещания, на котором определяется вектор развития стратегии компании в среднесрочных и долгосрочных перспективах, соответственно от 1 года до 3 лет с учетом мнения как топ-менеджеров, так и специалистов разных подразделений. Страт. сессии способствуют согласованию целей организации с ее реальными ресурсами и перспективами развития для достижения поставленных на год и более результатов. Стратегическая сессия позволяет обсудить планы развития компании не только между топ-менеджерами, но и всем коллективом, благодаря чему сотрудники могут почувствовать свою причастность к бизнесу. Исчезает стереотип “спуска плана сверху-вниз”, компания становится современной, сотрудники работают с большей мотивацией, осознавая ради чего прикладывают усилия и какой результат от их вклада будет для общего дела. Таким образом у компании появляется

окно возможностей для повышения общей эффективности, лучшей мобилизации имеющихся ресурсов для старта нового проекта или смены направления стратегии.

Когда же необходимо проводить страт. сессию, чтобы она принесла пользу?

- Если Ваш бизнес стагнирует: Вы прикладываете огромные усилия, но он не развивается в желаемых масштабах или вовсе застрял на уровне плато и не удается вырваться из порочного круга рутины
- Если возникает потребность в создании или расширении команды, проектной группы, поиске новых узконаправленных специалистов или деловых партнеров
- Если имеется разлад в функционировании подразделений компании: в какой-то момент исчезает былая синхронизация рабочих процессов, стали срывать ранее нерушимые дедлайны, а неэффективные коммуникации приводят к лишней бумажной волоките и позволяют сотрудникам уклоняться от продуктивного выполнения обязанностей
- Если компания успешно выполнила предыдущий план развития и выбирает новое направление для диверсификации
- Если необходимо адаптироваться к изменениям рынка, ответить на вызовы конкурентам и ввести инновации в бизнес

Стратегическая сессия позволит понять, что именно нужно менять в корне проблемы, какие для этого есть ресурсы, а какие необходимо привлечь, какие методологии могут быть полезным и сколько вариантов решений существует для успешного обновления бизнеса. Благодаря ясному видению ситуации намного проще принять взвешенные и эффективные решения, которые принесут всему бизнесу благо.

Если всё правильно организовать, то стратегическая сессия даст долгосрочные плоды в виде повышения конкурентоспособности, развитию бренда и оптимизации бизнес-процессов, но как же это сделать? Кто-то пытается проводить стратегические сессии внутри компании своими силами без привлечения внешних специалистов. Эффективность таких мероприятий интуитивно понятна, чаще всего всё заканчивается словами, что нужно больше работать и меньше проводить “бесполезных совещаний”. Здесь на помощь приходит “Степ бай Степ”!

Фасилитатор стратегической сессии — это лицо, которое исполняет роль медиатора беседы, является главным ведущим: организует и проводит мероприятие, следит за тем, чтобы каждый участник принимал активное участие в решении вопроса, фиксирует интересные идеи и помогает собрать материал. По окончании сессии у руководителей и команды появляется мастер-план решения бизнес-проблемы, следуя которому компания преодолет трудности и выйдет на новый уровень.

Мы поможем Вам на всех этапах проведения стратегической сессии: начиная от подготовки и сбора действительно важного аналитического материала, составлении правильного запроса компании, ведь точный запрос - это уже половина эффективного

решения, мы сделаем сессию интересной и вовлеченной, чтобы каждый участник высказал свою позицию по вопросу, обсудим варианты и перспективы принятия разных решений, рассмотрим, какое именно решение будем наиболее успешным и заканчивая подведением итогов. Благодаря высокому качеству мероприятия, Вы сможете по-новому взглянуть на свой бизнес, раскрыть полный потенциал сотрудников и увидеть недоступные конкурентам перспективы!

Наши кейсы:

1. Телекоммуникационная компания России, лидер в одном из федеральных округов Компания предоставляет услуги по телекоммуникациям, цифровым и медийным сервисам. Руководство компании решило выделить часть бизнеса для оказания услуг в смежных отраслях. В новую команду требовался руководитель и сотрудники из старой команды. Было необходимо создать клиентскую базу, отталкиваясь от существующей, нарастить объемы продаж услуг. Самое главное, при этом не потерять старых клиентов. Целью являлось проведение стратегической сессии по разработке бизнес-модели, обеспечив активное и равноправное участие всех присутствующих специалистов.

Мероприятие проводилось очно в составе присутствовало 30 человек, от нашей компании работало 3 профессиональных фасилитатора. Сессия длилась 3 продуктивных дня и по ее итогам руководство компании увидело, кто из сотрудников наиболее заинтересован в развитии нового проекта, а мы со своей стороны дали рекомендации по формированию наиболее эффективной команды. Участники сессии расписали планы нового направления на год вперед, дали примерную оценку по финансовым показателям, которых хотят достичь за этот срок, выделили основные группы потребителей, с которыми будут работать и расписали свои функции.

Через год, на аналогичном мероприятии были подведены итоги работы, и они оказались впечатляющими: показатели компании отображали существенный рост. Мы дали коллегам все необходимые инструменты для дальнейшего самостоятельного планирования бизнеса и теперь работаем как внешние консультанты по новым вопросам, когда таковые возникают.

2. Крупная компания системный интегратор, входящая в топ-3 лидеров системной интеграции России нуждалась в нашей помощи. Одно из подразделений компании в течении последнего года показало отрицательные финансовые результаты, что вызвало у руководства беспокойство и было необходимо узнать в чем причина. Выяснилось, что из-за новой экономической ситуации стало приходиться значительно меньше запросов от российских коллег, все стали работать с другими партнерами и менеджеры компании вовремя не смогли отследить это действие. Мы собрали стратегическую сессию с руководством, топ-менеджерами, а также провели расширенную бизнес-сессию и пригласили на нее всех специалистов по продажам, московских и региональных. Сессия проводилась в смешанном формате онлайн и оффлайн одновременно.

Основная задача наших специалистов состояла в определении первопричины негативных результатов таким образом, чтобы выводы, гипотезы и заключения сформулировали и озвучили сами участники. Смысл был в направлении хода мыслей в нужное русло, чтобы сотрудники компании самостоятельно пришли к осознанию и решению проблемы. Как мы смогли это реализовать? Одним из методов была дружеская беседа, в которой наши специалисты разговаривали коллег в группах из 3-6 человек, выписывали основные сложности каждого направления, после чего для каждой сложности были установлены причины и возможные варианты решения.

Первая часть сессии заняла у нас 1 рабочий день, после чего был взят небольшой перерыв на осмысление. 2 день бизнес-сессии заключался в том, чтобы наши заказчики прописали для каждой проблемы способы ее решения и назначили самых активных сотрудников главными по человеку на каждое направление. Началась активная работа по возвращению оборотов бизнеса на прежние уровни и выше. Мы договорились встретиться с нашими коллегами по работе через 3 месяца для отчета по проделанной работе.

По результатам, было отмечено, что практически 60% задач уже к тому времени значительно улучшили свои показатели по прибыли и выручке. Кроме того, благодаря вовлеченности всех сотрудников и повышению мотивации, персонал привнес в бизнес новые идеи, что предпринять дальше. Таким образом, компания смогла снова составить обновленный план, по которому продолжилась успешная работа.

Мы рады, что можем помочь нашим клиентам, желающим сделать свой бизнес более эффективным, решить животрепещущие вопросы о том, что можно сделать для развития компании и каких высот возможно достичь. Подводя итоги проделанной работы, мы получаем обратную связь о пользе наших консультаций, коллеги отмечают позитивные изменения в компании, приносящие большой вклад в развитие успешного бизнеса.

Автор: Ольга Серегина, внештатный аналитик,  
студент 2 курса Магистратуры Соцфака МГУ

18 марта 2024 г.

