

# Развитие стратегического мышления руководителя

---

Круглый стол

**Анапольский Александр**  
Ректор АНО ДПО ВСК Университет

---

# Ваш партнер в корпоративном обучении



Лауреат премии «Хрустальная пирамида-2023/2024»



Лауреат премии «СМАРТ пирамида-2023, 2024»



Лауреат премии «Эффективное образование-2023, 2024»



Лауреат премии «ESG Excellence Award - 2024»

## Зоны экспертизы

Лидерство и менеджмент

Продажи и переговоры

Коммуникации и публичные выступления

Личная эффективность

Изменения и инновации

## Сервисы

Бизнес-симуляции

Стратегические сессии и воркшопы

Оценка персонала

Командные сессии

Образовательные программы

HR-консалтинг

## Форматы

- Тренинги
- Вебинары
- Образовательные заряды
- Онлайн-курсы
- Обучающие анимационные ролики
- Образовательные треки
- Подкасты

Консалтинг

Обучение

Бизнес-симуляции

Сессии

Обучение

Оценка

Консалтинг

Обучение

Консалтинг

Обучение

Обучение

# ЛИНЕЙКА РЕШЕНИЙ

## Продажи и переговоры

- Дебат-клуб (К)
- Чемпионат по переговорам (К)
- Допродажи и Кросс-продажи (Т+СО)
- Метод СПИН для формирования потребностей клиента (Т)
- Навыки позитивного влияния (Т+СО)
- Назначение встречи: Телефонный звонок (Т)
- Работа с конфликтными клиентами (Т)
- Работа с сомнениями и возражениями (Т)
- Стили поведения - типология DISC (Т)
- Техника эффективных продаж (Т)
- Технология подготовки и проведения переговоров (Т)
- Типология клиентов (Т)
- Фишки продаж. Нестандартные подходы (Т)
- Эффективная личная встреча с ЛПР (Т)

## Лидерство и менеджмент

- (БС) Бизнес-симуляция ПРИЗМА
- (БС) Бизнес-симуляция ВЫЗОВ
- (СС) Воркшопы
- (СС) Стратегическая сессия
- (КС) Идентификация и преодоление дисфункций команды
- (КС) Командная сплоченность
- (КС) Кросс-функциональная сплоченность
- (Т+СО) Лидерство: От хорошего к великому
- (Т) Менеджмент в стиле коучинг
- (Т) Мотивация и развитие сотрудников
- (Т+СО) Наставничество и коучинг
- (СО) Новый взгляд на мотивацию
- (Т+СО) Целеполагание и контроль исполнения
- (Т+СО) Делегирование ответственности: Риски и возможности
- (Т) Планирование через вовлечение сотрудников
- (Т) Повышение эффективности команд (KPI & OKR)
- (Т) Проведение совещаний и принятие групповых решений
- (Т+СО) Результативная обратная связь
- (Т) Управление удаленной командой
- (СО) Эмоциональное лидерство
- (СО) Эффективные совещания
- (Т) Эффективный руководитель

## Изменения и инновации

- Клуб лучших практик (К)
- Анализ проблем и выработка решений (Т+СО)
- Быстрые совещания (Т+СО)
- Гибкие методологии (Т+СО)
- Дизайн-мышление (Т+СО)
- Как раскрыть ценность данных (Т+СО)
- Поиск совместных решений в сложных ситуациях (Т+СО)
- Принятие решений в условиях неопределенности (Т+СО)
- Системное мышление (Т+СО)
- Стратегическое мышление (Т+СО)
- Трендспоттинг: Идентификация новых трендов в бизнесе (Т+СО)
- Управление изменениями (Т+СО)
- Управление инновациями (Т+СО)

## Личная эффективность

- (ОП) Оценка компетенций
- (ОП) Разработка модели компетенций
- (ОП) Составление индивидуальных планов развития
- (К) Адаптация сотрудников
- (К) Оптимизация процессов ЕЖМ
- (К) Планирование карьеры и карьерные треки
- (К) Подготовка внутренних преподавателей
- (К) Функциональные семинары
- (Т+СО) Как добиваться результата
- (Т+СО) Победа над прокрастинацией
- (СО) Продуктивность при работе из дома
- (Т) Эффективные инвестиции в себя
- (СО) Битва за внимание
- (СО) Вводный обзор SAFE
- (Т+СО) Как добиваться максимальной концентрации внимания
- (Т+СО) Как доводить дело до завершения
- (СО) Как писать тех. Задания на автоматизацию
- (СО) Как писать электронные письма
- (СО) Как принимать обратную связь
- (Т+СО) Найди свой путь - опора на сильные стороны личности
- (Т+СО) Осознанный выбор действий
- (Т) Проактивный подход
- (СО) Стрессоустойчивость
- (Т) Творец своего времени
- (Т) Управление стрессом

## Коммуникации и публичные выступления

- Алхимия отношений и управление негативными эмоциями (Т+СО)
- Вовлечение аудитории (СО)
- Деловое письмо: Ясно и грамотно (Т)
- Искусство впечатлять (Т)
- Как подготовиться к выступлению на совещании (СО)
- Навыки активного слушания (Т+СО)
- Навыки публичного выступления (Т)
- Нетворкинг на бизнес-мероприятиях (Т)
- Подготовка слайдов и отчетов для руководителя (Т+СО)
- Проведение эффективного собеседования (Т)
- Проведения презентации / совещания в онлайн-формате (Т+СО)
- Развитие эмоционального интеллекта (Т+СО)
- Смелый разговор - управление конфликтами (Т+СО)
- Современное оформление слайдов (СО)
- Сторителлинг: Как влиять на людей при помощи убедительной истории (Т)
- Трудный разговор при увольнении (Т)

### Легенда форматов:

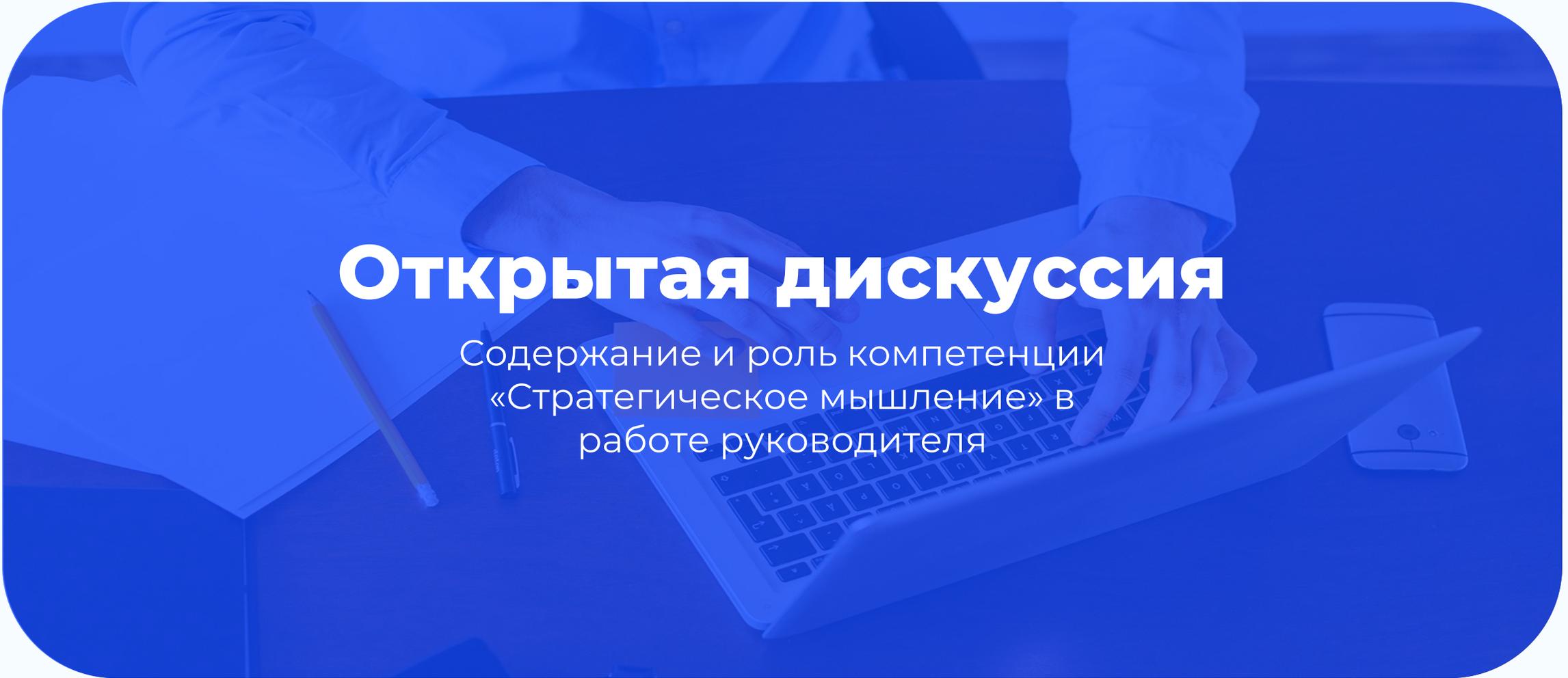
- Командная сессия – КС
- Бизнес-симуляция – БС
- Оценка персонала – ОП
- Стратегическая сессия – СС
- Консалтинг – К
- Тренинг – Т
- Самостоятельное обучение – СО



# Круглый стол «Развитие стратегического мышления руководителя»

## Содержание круглого стола:

1. Дискуссия «Содержание и роль компетенции «Стратегическое мышление» в работе руководителя»
2. Кофе-брейк
3. Инструменты бизнес-симуляций на примере БС «Вызов» и БС «Призма»
4. Выступление спикера. Вячеслав Шоптенко – заместитель директора ИГСУ РАНХиГС
5. Открытая дискуссия, ответы на вопросы



# Открытая дискуссия

Содержание и роль компетенции  
«Стратегическое мышление» в  
работе руководителя



## Дискуссия **Содержание и роль компетенции «Стратегическое мышление» в работе руководителя**

Каждая команда проводит мозговой штурм на одну тему:

- 1. Какие поведенческие индикаторы должны входить в компетенции «Стратегическое мышление»?**
- 2. Какими методами развиваете стратегическое мышление внутри компаний?**
- 3. Как развивать стратегическое мышление у студентов ВУЗов/слушателей программ бизнес-образования?**

Время на мозговой штурм – **20 минут.**

После мозгового штурма выступление спикера от группы: **5-7 минут.**

# Инструменты развития стратегического мышления в практике ВСК Университета

Тренинг «Стратегическое мышление»

Электронный курс «Стратегическое мышление»

Ежегодная оценка ценностей и компетенций

Индивидуальные планы развития

Программы кадрового резерва

**Бизнес-симуляция «Вызов»**

**Бизнес-симуляция «Призма»**

---

Форматы развития стратегического мышления эффективны, если есть **быстрая обратная связь** на использование навыка

---

# Вызов и Призма – стратегия в действии

## ВЫЗОВ

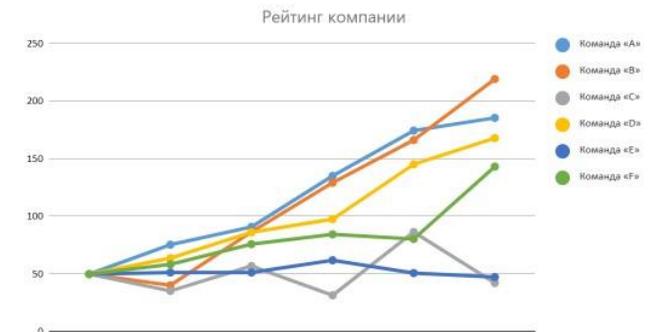
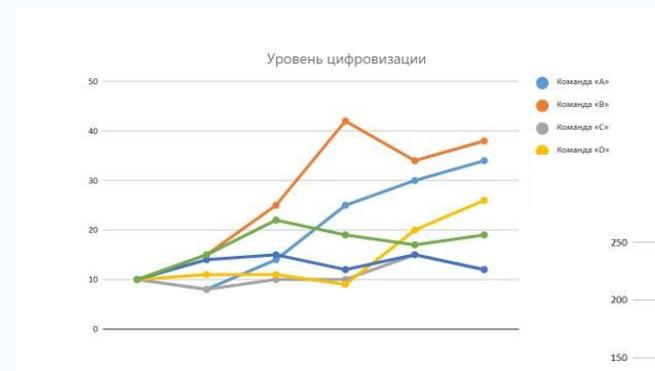
- Операционное и стратегическое управление на конкурентном рынке
- Лидерство в финансовых показателях
- Гибкое прогнозирование связей «управленческие решения – действия конкурентов – финансовые результаты»



| СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПЛАН                       |            | ВЫЗОВ      |       |                           |           |           |            |                           |
|---|------------|------------|-------|---------------------------|-----------|-----------|------------|---------------------------|
| ПАРАМЕТР                                  | ИНВЕСТИЦИИ | ИНВЕСТИЦИИ |       |                           |           |           |            |                           |
|   |            | финансы    | кадры | информационные технологии | маркетинг | логистика | управление | исследования и разработки |
| <b>1 АРЕНДА ОФИСА</b>                     |            |            |       |                           |           |           |            |                           |
| аренда                                    | 4          |            | 1     | 4                         | 1         |           |            |                           |
| маленький офис                            | 2          |            |       | 1                         |           |           |            |                           |
| средний офис                              | 3          |            | 1     |                           |           |           |            |                           |
| большой офис                              | 2          |            |       |                           |           |           |            |                           |
| коммунальные услуги                       | 1          |            |       |                           |           |           |            |                           |
| наценка в отдельном офисе                 | 2          | 2          |       |                           |           |           |            |                           |
| <b>2 КОММУНИКАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ</b>       |            |            |       |                           |           |           |            |                           |
| маленький уровень                         | 6          |            |       | 4                         | 4         | 4         |            |                           |
| средний уровень                           | 4          |            |       | 2                         | 2         | 2         |            |                           |
| большой уровень                           | 2          |            |       | 1                         | 1         | 1         |            |                           |
| коммунальный сегмент                      |            |            |       |                           |           |           |            |                           |
| <b>3 ЦЕЛОВАЯ ПОЛИТИКА</b>                 |            |            |       |                           |           |           |            |                           |
| наценка                                   |            |            |       |                           |           |           |            | 1,2                       |
| аренда                                    |            |            |       |                           |           |           |            | 3                         |
| исследования                              |            |            |       |                           |           |           |            | 1,1                       |
| управление                                |            |            |       |                           |           |           |            | 8                         |
| исследования и разработки                 |            |            |       |                           |           |           |            | 8                         |
| <b>4 НАБОР ПЕРСОНАЛА</b>                  |            |            |       |                           |           |           |            |                           |
| <b>5 ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА</b>               |            |            |       |                           |           |           |            |                           |
| <b>6 ОПЛАТА ТРУДА ШТАТНЫХ СОТРУДНИКОВ</b> |            |            |       |                           |           |           |            |                           |
| исследования                              |            | 6          | 3     | 3                         |           |           |            |                           |
| управление                                |            | 3          | 2     | 2                         |           |           |            |                           |
| исследования и разработки                 |            | 1          | 1     | 1                         |           |           |            |                           |
| маркетинг                                 |            | 1          | 1     | 1                         |           |           |            |                           |
| аренда                                    |            |            |       |                           |           |           |            |                           |
| коммунальные услуги                       |            |            |       |                           |           |           |            |                           |

## ПРИЗМА

- Стратегическое управление стоимостью компании
- Балансировка показателей бизнес-стратегии, HR-стратегии и стратегии цифровизации
- Навыки планирования в условиях турбулентности



Бизнес-симуляция

# Вызов

## Что

Бизнес-симуляция, имитирующая жизнь компании на протяжении 6 игровых лет.

## Как проходит

Раунд имитирует 1 год жизни компании. Каждый выбор внутри раунда отражается на ходе игры также, как бизнес реагирует на новые действия.

Тренировка навыка принятия управленческих решений в безопасных для бизнеса условиях. 6 финансовых лет компании проживаются за 2 дня, чтобы посмотреть со стороны на принятые решения и их последствия.

☑ управленческая  
бизнес-игра

☑ 6 финансовых  
лет за 2 дня

☑ Планирование связи: «решения – действие конкурентов – финансовые показатели» в перспективе нескольких лет

Бизнес-симуляция

# Призма

Тренировка навыка управления стоимостью компании в безопасных для бизнеса условиях. 6 финансовых лет компании проживаются за 2 дня, чтобы посмотреть со стороны на принятые решения и их последствия.

## Что

Бизнес-симуляция, имитирующая жизнь компании на протяжении 6 игровых лет.

## Как проходит

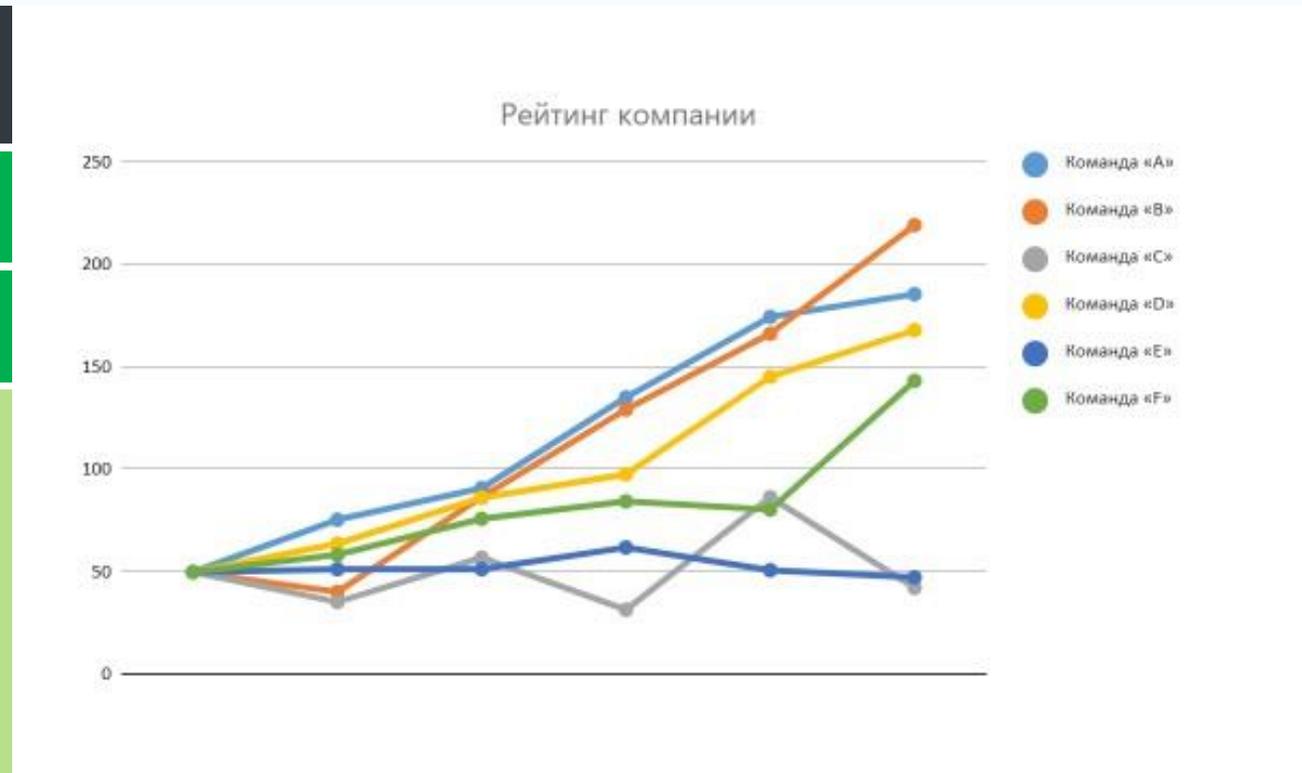
Раунд имитирует 1 год жизни компании. Каждый выбор внутри раунда отражается на ходе игры также, как бизнес реагирует на новые действия.

☑ управленческая  
бизнес-игра

☑ 6 финансовых  
лет за 2 дня

☑ Осознание взаимосвязи финансовых  
показателей и нематериальных активов  
компании

# Призма – управление стоимостью бизнеса



# Оставайтесь с нами!

ВСК Университет онлайн

Переходите на сайт, чтобы узнать  
больше о возможностях  
ВСК Университета



Подписывайтесь на телеграм канал,  
чтобы узнавать актуальные новости и  
получать полезные статьи

