

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОУЧИНГ

Стратегический коучинг – это разработка Заказчиком видения, стратегии и задач компании под руководством консультанта – коуча в виде 4 сессий – фасилитаций.

1.1. Сессия №1- работа над формулированием видения компании:

- Значимые цели
- Ясные ценности
- Образ будущего

Результат: проект Видения

1.2. Сессия № 2 – работа над созданием стратегического плана действий

- Анализ актуальной ситуации. Внешняя среда – PESTанализ. Внутренняя среда – SWOT анализ.
- Комбинация сильных сторон и возможностей
- Программа действий

Результат: краткий стратегический план в разрезе:

Клиенты

Продукты и услуги

Поставщики

Конкуренты

Процессы

Кадры

1.3. Сессия № 3 – работа над формулированием генеральных задач компании.

- Система сбалансированных показателей (ССП)

Результат: минимум 1 генеральная задача компании сформулирована с учетом ССП

1.4. Сессия № 4 – работа над краткосрочным тактическим планом действий

- постановка целей по SMART
- подготовка целей для сотрудников, целевые обязательства

Результат: навык «каскадирования» целей на отделы и конкретных сотрудников. Пример целевого обязательства для сотрудника.

Стоимость работ:

Сессии фасилитации проводятся консультантом – коучем в течение 4 дней по 4 часа.
Стоимость услуг рассчитывается исходя из расчета стоимости оказываемой услуги 4500,00 (четыре тысячи пятьсот) руб./час.