

Strategy Partners

Выездной
стратегический кэмп
«Новые возможности»

www.strategy.ru



ПРИГЛАШАЕМ НА 2-ДНЕВНЫЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КЭМП

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ КЭМПЫ
ПРИЗВАНЫ ПОМОЧЬ
СОБСТВЕННИКАМ БИЗНЕСА
И ТОП-МЕНЕДЖМЕНТУ
В РАЗВИТИИ КОМПАНИИ

Принять участие



ДЛЯ КОГО

- Для действующих предпринимателей
- топ-менеджмента
- собственников бизнеса

ФОРМАТ

Серия интерактивных стратегических сессий

ЧТО ДАЕТ

- Разбор важных вопросов для бизнеса в групповом формате
- Акцент на решении типовых задач, позволяющем повысить эффективность компании и увеличить выручку
- Расширение круга контактов и новые партнерства
- Доступ к базе внешних экспертов АО «СПГ»

ПОЧЕМУ СТОИТ ПОЕХАТЬ



Свежий взгляд на понимание текущей ситуации



Видение новых возможностей через групповые стратсессии и оргуправленческие игры



Нетворкинг



Развитие и отдых в одном месте — природа, смена «картинки» и **вдохновение на результат**

РАСПИСАНИЕ

ДЕНЬ 1

Открытие страткэмп. Приветственное слово организаторов

Спикер из Сбера (макроэкономический анализ, основы развития)

ПЕРЕРЫВ 10 МИНУТ

О видении рыночных возможностей

Стратегическая практика «Ситуационный анализ» (групповая работа)

ОБЕД

Разбор результатов групповой работы по ситуационному анализу

Оргуправленческая игра на поиск возможностей — 1

ДЕНЬ 2

Оргуправленческая игра на поиск возможностей — 2

ПЕРЕРЫВ

Финальная групповая сессия «Новые возможности в моей ситуации»

ДНЕМ РАБОТАЕМ — ВЕЧЕРОМ НЕТВОРКИНГ



ВЕДУЩИЙ МЕРОПРИЯТИЯ



Алексей
Жарков

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

- Бывший директор Strategy& (бутик корпоративных инноваций PwC)
- Бывший вице-президент по глобальному маркетингу Softline Group
- Основатель цифровых стартапов, получивших инвестиции крупных фондов (FamilySpace, Business Family, BINDX, Client24)
- Сооснователь программы «Управление инновациями: практические шаги совета директоров и менеджмента» совместно с Ассоциацией независимых директоров (АНД)
- Основатель сервиса для развития B2B-продаж (BINDX)
- Широкий опыт работы в инвестиционном и консалтинговом бизнесе: Boston Consulting Group, Citigroup, Delta Private Equity Partners
- Шестилетний опыт проведения организационно-деловых игр (симуляций) для выявления новых ниш и узких мест

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ

- СберМаркетинг
- «Газпром нефть»
- ВТБ
- Softline
- региональные госорганы и др.

ПРОЧИЕ ПРОЕКТЫ

- Разработка стратегий кратного роста и захвата рынка
- Разработка инновационных проектов и стратегии инновационного развития
- Стратегии неконкурентного развития
- Постановка процессов стратегирования, координации и сверхкоординации, работа с плацдармом «боевых действий» в бизнесе
- Подготовка команд для работы с неопределенностью, постоянными кризисами
- Построение собственных и внешних (за периметром организаций) команд «агентурной сети» для достижения целей
- Работа с внутрикорпоративными конфликтами для достижения целей
- Работа с командами по методикам тонких компетенций (thin skills): формирование индивидуальных и групповых схем компетенций и корректировка деятельности на их основе

ОБРАЗОВАНИЕ

- МГИМО, «Международные отношения»

Strategy Partners

Готовы ответить на ваши вопросы по условиям участия, программе и дате в индивидуальном порядке

[Задать вопрос](#)



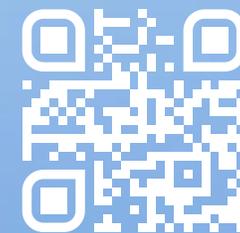
Strategy Partners

Контакты

121099, г. Москва, ул. Композиторская, д. 17

+7 (495) 730-77-47

dt@strategy.ru | strategy.ru



ВЕДУЩИЙ РОССИЙСКИЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНСУЛЬТАНТ