



# *Power of Business*

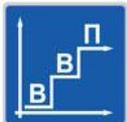
## *Профессиональное сопровождение бизнеса*

7 шагов развития и закрепления навыков  
стоимостного мышления у менеджеров,  
ведущих к увеличению стоимости  
бизнеса для его владельцев



# Консалтинговая Компания ВВП

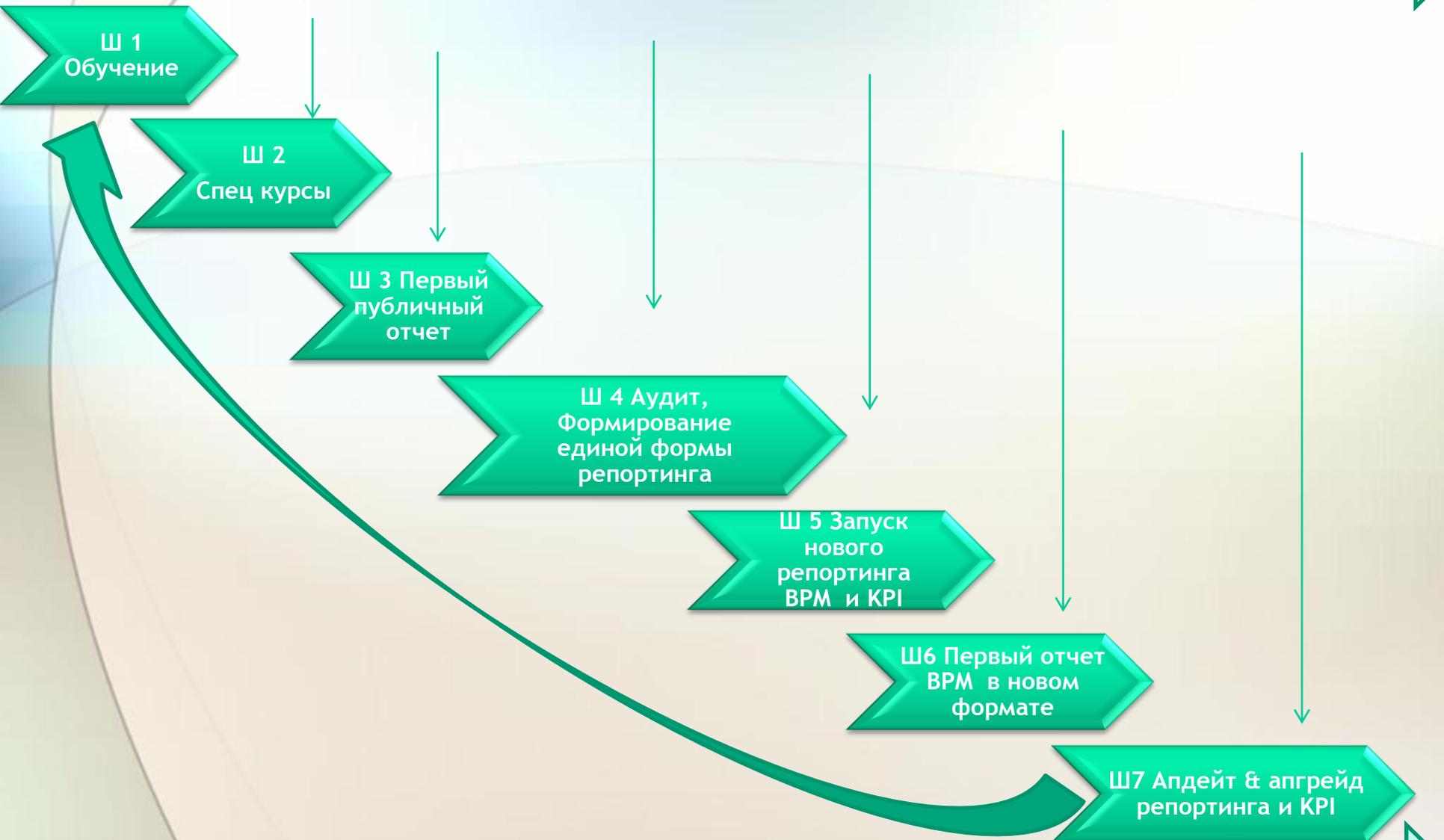
- Компания ВВП оказывает профессиональные услуги на рынке бизнес-консультирования с 2004 года по настоящее время
- Бизнес-консультанты, коучи и тренеры компании имеют степени Master & Doctor of Business Administration, большой практический опыт работы в компаниях различных секторов экономики и опыт в бизнес-консультировании
- Нами были проведены проекты по управленческому консалтингу для компаний различных отраслей экономики (энергетических, производственных, строительных, торговых, работающих в сфере услуг, образования, консультирования)
- Исходя из ситуации на рынке и требований заказчиков, бизнес-консультантами и тренерами компании разработан специальный проект по оценке стоимости бизнеса и закреплению навыков и компетенций у менеджеров компаний, ведущих к увеличению стоимости бизнеса для владельцев



# Шаги по реализации проекта

(на примере сроков для одного из нынешних Заказчиков)

Март-Апрель Апрель Май Май - Июнь Июль Июль-Август Август -Сентябрь



Консалтинг / Обучение / Мониторинг состояния / Апдейт&Апгрейд



# Два цикла сопровождения

*Закрепление новых  
навыков компетенций и  
предпринимательского  
мышления*



Март 2015 – сентябрь 2015

Октябрь 2015 – март 2015



# Шаг 1 - Первичное Обучение

- Даются базовые представления для топ-менеджеров по основным направлениям зон ответственности и управления бизнес-единицей
- Перечень Модулей (курсов) согласовываются с заказчиком перед стартом Модульной программы
- Осуществляется адаптация курсов в рамках Модуля под аудиторию фактически он-лайн в зависимости от квалификации и бек-граунда аудитории, на основании обратной связи от слушателей и собственника
- Общее количество Модулей рассчитано на 6-8 недель (занятия проводятся: пятница и суббота по 8 академических часов плюс 2 академических часа в субботу - круглый стол)

***«Прививка» стоимостного мышления, развития новых навыков и компетенций у топ-менеджеров для дальнейшего развития предпринимательской энергии и коллективного мышления***



## Шаг 2 - Специальные курсы

- Даются специальные дополнительные знания для той же аудитории или другой аудитории (по согласованию с заказчиком) на основании выявленных разрывов по результатам первичного обучения, перспектив заказчика по ведению и развитию бизнеса
- По результатам спец курсов слушатели пишут эссе (для топ-менеджеров) и/ или сдают зачет по изученному материалу
- Интенсивность изучения спец-предмета более сильная, дополнительная самостоятельная работа обязательна, нацеленность на углубление и расширение знаний в более узкой области, в том числе и самостоятельного обучения («прививка» Life-Long Learning - постоянного обучения и развития)

*Углубление специальных знаний и навыков,  
развитие коллективного мышления , солидарной ответственности и  
взаимозаменяемости*



# Ш 3 - Первый публичный отчет руководителя бизнес-единицы

- «Прививка» публичных выступлений перед собственниками и внешними заинтересованными сторонами с целью «продажи» бизнеса клиентам, банкам, инвесторам, гос органам и т.д.
- Развитие духа соревнования между руководителями бизнес-единиц
- Старт внедрения Business Planning Meetings (Собраний по отчетности за период, планирования на след период, разбора результатов и исполнения KPI) и KPI
- Старт перехода к единому формату публичной отчетности для внешних заинтересованных сторон



# Ш 4 - Внутренний аудит бизнес-единицы (Due Dilligance)

- Направления бизнес-аудита определяются на основании сбора и анализа первичной информации по бизнес-единице
- Бизнес-Аудит проходит по согласованной с заказчиком процедуре и по наиболее критичным направлениям/зонам ответственности для этой бизнес-единицы (налоговые риски, финансовая отчетность, кадровые вопросы, управление производством, управление проектами, маркетинг, поставщики)
- Временные рамки аудита зависят от количества юр лиц в бизнес-единице, прозрачности отчетности, этапа жизненного цикла бизнес-единицы, глубины анализа информации, количества направлений/зон ответственности , представленных для аудита

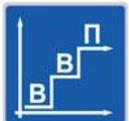
*Подготовка к внедрению KPI ,  
первичная оценка стоимости бизнес-единицы, старт формирования базы знаний для мониторинга динамики показателей в перспективе*



# Ш 5 - Запуск нового формата публичной отчетности для ВРМ

- На основании бизнес-аудита выявляются «слабые места» , которые необходимо улучшить и/ или изменить с целью увеличения стоимости бизнеса
- Совместно с заказчиком определяются KPI для топ-менеджеров и других уровней менеджмента бизнес-единицы с целью снятия и/или уменьшения проблемных зон
- В зависимости от установленных KPI и возможности сопоставлять отчетность бизнес-единиц вырабатываются новые форматы публичной отчетности для Business Planning Meetings (BPM)

*Подготовка к внедрению процедуры ВРМ = внедрение гибкого, скользящего планирования и бюджетирования для бизнес-единицы*



# Ш 6 - Первый публичный отчет в новом формате ВРМ

- Отчетность за полгода в новом формате
- Постановка задач на следующие полгода для руководителей бизнес-единиц
- Мониторинг закрепления полученных на первичном обучении и спецкурсах навыков и знаний
- Мониторинг ответственности, самостоятельности, предпринимательских инициатив со стороны руководителей бизнес-единиц
- Формирование коллективного мышления руководителей бизнес-единиц и выявление предпринимательских идей и инициатив не только в рамках своей бизнес-единицы, но и холдинга в целом

*Мониторинг ситуации,  
консалтинг друга и перекрестное опыление идеями и знаниями*



# Ш 7 - Апдейт & Апгрейд

- Анализ ситуации по группе - совместная работа с заказчиком (*аутсорсинговый внутренний аудит*)
- Планирование следующих шагов взаимодействия
- Старт внедрения процедуры аутсорсингового внутреннего аудита для бизнес-единиц заказчика , используя наши ресурсы
- Направления для внутреннего аудита, периодичность, форма аудита (выездная, мониторинга удаленно, анализ отчетности и т.д.) для бизнес-единицы определяются совместно с заказчиком, исходя из установленных KPI и «слабых зон»
- Формируется план -график проведения поэтапаного внутреннего аудита на ежеквартальной основе

*Мониторинг и контроллинг ситуации независимыми консультантами, консалтинг топ-менеджеров, определение зон дальнейшего расширения и развития компетенций*



# Переход на второй цикл

- По окончании первого Цикла «Разморозка» по согласованию с Заказчиком происходит переход на второй цикл «Закрепление» для фиксации и корректировки новых навыков и компетенций менеджеров
- В рамках второго цикла происходит ежеквартальный бизнес-аудит - контроль запланированных и фактических результатов с рекомендациями по дальнейшим шагам и корректировкам



# Доп вопросы для обсуждения:

- Обучение топ-менеджеров компании проводится по согласованию с Заказчиком:
  - на территории Заказчика
  - или же предлагаются варианты по аренде помещений для проведения обучения в Москве в различных тренинговых и/или бизнес-центрах



*От качества управления - к качеству жизни ®*

*www.regcons.ru*

*КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ – ПАРТНЕР «ВЗГЛЯД ВАШЕГО ПОТРЕБИТЕЛЯ»*

## Контактная информация

- **Управляющий партнер Ефимов Сергей**  
8-926-178-54-07, эл почта: [svefimov191163@gmail.com](mailto:svefimov191163@gmail.com)
- **Партнер, бизнес-тренер Глухова Елена**  
8-985-432-67-09, эл почта: [egluhova@inbox.ru](mailto:egluhova@inbox.ru)