

GINOP-1.2.8 szolgáltatások

Szervezetfejlesztés	2
Teljesítménymérés és -növelés	2
Cégröntgen a generációváltás előkészítéséért	3
Szervezeti átvilágítás	4
A szervezeti felépítés újratervezése	5
A beruházásokkal együtt járó változások véghezvitelének támogatása	6
Szükséges vezetői készségek fejlesztése	7
Vezetők és beosztottak: vezetői készségeket fejlesztő tréning	8
Piaci kapcsolatok és ügyfélmenedzsment	9
Vezetői műhelymunkával összekötött piacelemzés	9
Ügyfélmenedzsment rendszer megalapozása / átgondolása	10
Tulajdonos = értékesítő?	11
Ügyfélelégedettség és -igények tudatosítása	12
Értékesítői kompetenciafejlesztés	13
Vállalati termelés- és szolgáltatás előállítás	14
KPI csomag	14
Lean csomag	15
Innovációs műhely	16
Üzleti modell és menedzsmentje	17
Üzleti modell feltárás és megerősítés	17
Stratégiaalkotó / értékelő műhely	18
Belépés új piacokra és termékekkel	19
A vezetői eszköztár felülvizsgálata	20
A stratégia és a vállalati célok követése a hétköznapiakban	21

Szervezetfejlesztés

Teljesítménymérés és -növelés

Miért lehet szükség erre a szolgáltatásra?

A COVID-járvány nehéz helyzet elé állítja a kkv-szektor is, hiszen a távoli munkavégzéssel a jelenléten alapuló értékelés használhatatlanná válik. A cégek többségének teljesítményalapú szemléletre kell átállni. A teljesítmény fenntartásának és növelésének fő eszköze a teljesítménymérési és -értékelési rendszer bevezetése.

Így két cél is biztosítható:

- ✓ Az ügyvezető illetve a cég vezetése naprakészen láthatja az egyes szervezeti egységek, valamint akár személyek teljesítményjavulását vagy -romlását
- ✓ A cégnél dolgozók számára érthetőbb és átláthatóbb lesz, hogy mit várnak tőlük, milyen célokat kell teljesíteniük egy adott évben, vagy hogy miben fejlődhetnek, mit csinálhatnak másképpen.

Szolgáltatáscsomagunk ezt célozza.

Mi a szolgáltatás várható eredménye?

Teljesítménynövelő modulunk a kollégák motivációját, egyéni- és csapatteljesítményét fokozza. A szó eredeti értelmében vett edzés, melynek vannak technikai és erőnléti elemei. A program része a szoftveres támogatás, amely jól követhetővé teszi az éves egyéni célokat és azok megvalósulását.

A körültekintően összeállított program energiát ad a következő időszakra, sebeket gyógyít be, emeli az önbizalmat és a cég iránti elköteleződést. Nő a motiváció, nő a teljesítmény, nem utolsósorban a vállalatnak megalapozott teljesítménymérő és -értékelő rendszere lesz.

Mit tartalmaz a szolgáltatási csomag?

- ✓ A vezetői interjú során a teljesítménymenedzsment rendszerrel szemben megfogalmazott elvárásokat tisztázzuk.
- ✓ A kulcsemberekkel és vezetőkkel folytatott 4 műhelymunka a rendszer megalapozását szolgálja, míg a további 2 műhely a rendszerbevezetést és annak fő kérdéseit tárgyalja.
- ✓ A tanácsadói napok az összefoglalókra, kiegészítő anyagok írására kellenek, valamint az egyéni vezetők támogatására.

Mit jelent ez a vállalat számára?

- ✓ A vállalatvezető részvételét egy másfél-kétórás online vagy offline interjún
- ✓ A vezetők vagy érintett kulcsmunkavállalók külső szakértő által moderált, közös, céltudatos munkáját 6 * fél napon át
- ✓ Az eredménytermék kézhezvételét és átolvasását

Kik nyújtják a szolgáltatást?

- Az adatvezérelt szervezetfejlesztést képviselő CX-Ray
- A Formáció Csoport szakértői: üzletfejlesztők, szervezetfejlesztők, folyamatfejlesztők és trénerek

Cégröntgen a generációváltás előkészítéséért

Miért lehet szükség erre a szolgáltatásra?

A hazai kkv-szektor egyik legnagyobb kihívása jelenleg a generációváltás. A cégvezetők átlagéletkora 59 év, a gazdaság pedig a küszöbén áll a tömegesen bekövetkező sokknak.

Kinek adja át a tulajdonos-vezető az irányítópultot és hogyan? Kik az elkötelezettek a vállalat iránt, kik a kulcsfigurák, és kik nem alkalmasak a vezetői szerep betöltésére egyáltalán?

Szervezeti átvilágításunk és a vezetői csapattal folytatott munkánk ezekre a kérdésre segít válaszokat találni.

Mi a szolgáltatás várható eredménye?

Lehetséges és átgondolt forgatókönyv(ek) a generációváltás folyamatára, amelyet egy átlátható és kézzel fogható cégröntgen alapoz meg. Ezt a vállalat meg is ismételheti fél vagy egy év múlva, a változások nyomon követésére.

Mit tartalmaz a szolgáltatási csomag?

- ✓ A vezetői interjú során a generációváltás kapcsán felmerülő fő dilemmákat és kérdéseket tisztázzuk.
- ✓ A szervezeti hálózatkutatás ezután zajlik le, kézzel foghatóvá és átláthatóvá téve a szervezeti működést a felsővezetés számára.
- ✓ A vezetői műhelymunkák a kimutatás rétegeit szedik ízekre, és vázolnak fel lehetséges forgatókönyveket a generációváltás folyamatára, a vezetéssel közösen.

Mit jelent ez a vállalat számára?

- ✓ A vállalatvezető részvételét egy másfél-kétórás online vagy offline interjún
- ✓ A vezetők vagy érintett kulcsmunkavállalók külső szakértő által moderált, közös, céltudatos munkáját 4 * fél napon át
- ✓ Az összefoglaló tanácsadói anyagokból kiindulva lehetőséget és módszert a generációváltásra

Kik nyújtják a szolgáltatást?

- Az adatvezérelt szervezetfejlesztést képviselő CX-Ray
- A Formáció Csoport szakértői: üzletfejlesztők, szervezetfejlesztők, folyamatfejlesztők és trénerek

Szervezeti átvilágítás

Miért lehet szükség erre a szolgáltatásra?

A szervezeti tisztánlátás és a valós eredményeket hozó szervezetfejlesztés érdekében.

A vállalatok működtetnek valamilyen szervezeti struktúrát, de a cég fejlődése valójában már túlhaladta ezt. Már nem átlátható, hogy valójában milyen munkafolyamatok zajlanak, hogyan osztják meg a kollégák egymás között az információt vagy a tudást. Szem előtt vannak bizonyos kulcsemberek, akikről kiderül, hogy valójában csak jó a megítélésük, de a tényleges teljesítményt nem is ők állítják elő.

Szervezeti diagnózis nélkül bármilyen szervezetfejlesztés csak sötétben matatus: nem tudjuk, hogy mire építkezünk, és hova tartunk. A szolgáltatáscsomag a szervezeti tisztánlátást segíti elő.

Mi a szolgáltatás várható eredménye?

A szervezeti átvilágítás a munkafolyamatok, az információáramlás, az elköteleződés, a véleményvezérek, a szervezeti tudásmegosztás és a motivációs kultúra hálózatát tárja fel. Nem csak feltárja, de értelmezi is a vezetéssel együtt, azért, hogy utána a következtetések és összefüggések alapján konkrét akciókat, fejlesztéseket lehessen kezdeményezni.

Mit tartalmaz a szolgáltatási csomag?

- ✓ A felsővezetői interjú során a szervezeti átvilágítás céljait, remélt eredményeit tisztázzuk.
- ✓ A szoftveres támogatással létrejövő hálózat kutatás eredményeit közösen dolgozzuk fel a műhelymunkák során és tervezzük meg a szükséges szervezetfejlesztési akciókat
- ✓ A tanácsadói napokat a hálózat kutatással egybekötött műhelymunkák összefoglalására szánjuk, hogy utána a cégnek írásos lenyomata is legyen a kulisszák mögött zajló fejlesztési folyamatról.

Mit jelent ez a vállalat számára?

- ✓ A vállalatvezető részvételét egy másfél-kétórás online vagy offline interjún
- ✓ A vezetők vagy érintett kulcsmunkavállalók külső szakértő által moderált, közös, céltudatos munkáját 3 * fél napon át
- ✓ Az eredménytermék kézhezvételét és ez alapján valós szervezeti változások és tényleges szervezeti eredmények lehetőségét

Kik nyújtják a szolgáltatást?

- Az adatvezérelt szervezetfejlesztést képviselő CX-Ray
- A Formáció Csoport szakértői: üzletfejlesztők, szervezetfejlesztők, folyamatfejlesztők és trénerek

A szervezeti felépítés újratervezése

Miért lehet szükség erre a szolgáltatásra?

A cég megnőtt, de még mindig kisvállalati módszerrel vezetik? Diagnosztikánkkal kiderítjük, hogyan lehet a növekedésnek megfelelő felépítést kialakítani, a lehető legkisebb átállási veszteséggel.

Mi a szolgáltatás várható eredménye?

A szervezeti felépítés átalakításához szükséges nagyvonalú terv, közösen megalkotott irányok és cselekvések

Mit tartalmaz a szolgáltatási csomag?

- ✓ A felsővezetői interjú során a szervezeti felépítéssel kapcsolatos kihívásokat, problémákat tisztázzuk.
- ✓ A szoftveres támogatással létrejövő hálózatkutatás eredményeit, és a főbb fejlesztési irányokat a vezetői gárdával közösen dolgozzuk fel a műhelymunkák során.
- ✓ A tanácsadói napokat az eredmények és lehetséges irányok összefoglalására szánjuk, hogy utána a vállalat elindulhasson az átalakítások útján.

Mit jelent ez a vállalat számára?

- ✓ A vállalatvezető részvételét egy másfél-kétórás online vagy offline interjún
- ✓ A vezetők vagy érintett kulcsmunkavállalók külső szakértő által moderált, közös, céltudatos munkáját 3 * fél napon át
- ✓ A közös munka során létrejövő szellemi termék írásos lenyomatát

Kik nyújtják a szolgáltatást?

- Az adatvezérelt szervezetfejlesztést képviselő CX-Ray
- A Formáció Csoport szakértői: üzletfejlesztők, szervezetfejlesztők, folyamatfejlesztők és trénerek

A beruházásokkal együtt járó változások véghezvitelének támogatása

Miért lehet szükség erre a szolgáltatásra?

Egy beruházásnak sok nemkívánt mellékhatása van. A vállalat dolgozói nem értik, miért volt rá szükség, lassan követik a beruházás miatt megváltozott folyamatokat, amelyek emiatt fennakadást okozhatnak a termelésben vagy a szolgáltatásoknál. Egyes szerepek megváltozhatnak vagy fölöslegessé válhatnak. Megváltozhatnak a logisztikai útvonalak és szabályok, és van olyan, hogy csontvázak is kieshetnek a szekrényből.

A változásmódul ezeket a kockázatokat tárja fel, illetve ad rájuk megoldást.

Mi a szolgáltatás várható eredménye?

A negatív hatások csökkennek, az átállási idő rövidül, a változás elfogadása simábban megy. Kevesebb hiba, idő- vagy termelés kiesés.

Mit tartalmaz a szolgáltatási csomag?

- ✓ A felsővezetői interjú fő témája, hogy a beruházástól milyen elképzelt működést remél a vezetés.
- ✓ A kulcsemberekhez / dolgozókhoz intézett kérdőíves felmérés szintén a beruházás okozta változásokat és félelmeket feszegeti.
- ✓ A műhelymunkák az esetleges emberi vagy folyamatokban jelentkező fennakadásokra adnak válaszokat, és ezzel együtt változásmenedzsment eszköztárat és készségeket bővítenek.

Mit jelent ez a vállalat számára?

- ✓ A vállalatvezető részvételét egy másfél-kétórás online vagy offline interjún
- ✓ A vezetők vagy érintett kulcsmunkavállalók külső szakértő által moderált, közös, céltudatos munkáját 2 * fél napon át
- ✓ A beruházással együtt járó változások és nem kívánt hatások hatékony kezelését

Kik nyújtják a szolgáltatást?

A Formáció Csoport szakértői: üzletfejlesztők, szervezetfejlesztők, folyamatfejlesztők, Lean szakértők és trénerek.

Szükséges vezetői készségek fejlesztése

Miért lehet szükség erre a szolgáltatásra?

Karizmatikusság. Szakértelem. Szervezés. Csak hogy nagyon kevés olyan vezető van, aki mindhárom készségcsoportban ugyanannyira erős. Talán nem is gondolnánk, de a hazai kkv-szektor versenyképességének egyik fő visszahúzója a menedzsment készségekben és a munka megszervezésének módjában keresendő.

A program során tehát a legfontosabb fejlesztendő területen érünk el impulzív növekedést: intenzív személyre szabott szituációs helyzeteken keresztül fejlesztjük a vezetői csapatot.

Mi a szolgáltatás várható eredménye?

A vezetői gárda a legfontosabb készségterületen, mérhető módon fejlődik.

Mit tartalmaz a szolgáltatási csomag?

A gondosan kialakított módszertani eszközpark a következőképpen épül fel:

- ✓ A vezetői interjú során a fejlesztés célját, a vezetői gárda körüli kérdéseket vagy problémákat tisztázzuk
- ✓ A kérdőíves felmérés a vezetői feladatokra és szerepekre összpontosít, a feltételezéseket teszteli, a vezetők nézetét és fejlődési motivációját járja körül
- ✓ A felmérés eredménye a vezetői tréningnap forgatókönyvébe épül be, amely során a vezetők "vezetői házi feladatot" találnak ki maguknak.
- ✓ A műhelymunka a tréning után 3 héttel - 1 hónappal később zajlik le, ahol a vezetői házi feladatot vesszük elő.
- ✓ A csapatból egy vezető egyéni fejlesztése zajlik közben, vezetői coaching keretében.

Mit jelent ez a vállalat számára?

- ✓ A vállalatvezető részvételét egy másfél-kétórás online vagy offline interjún
- ✓ A témában érintettek részvételét 1 teljes nap erejéig tréningen, készségfejlesztés és eszköztár tágítás céljából
- ✓ A vezetők vagy érintett kulcsmunkavállalók külső szakértő által moderált, közös, céltudatos munkáját egy fél napon át
- ✓ vezetői coaching folyamatban való részvételt

Kik nyújtják a szolgáltatást?

A Formáció Csoport szakértői: üzletfejlesztők, szervezetfejlesztők, folyamatfejlesztők, trénerek.

Vezetők és beosztottak: vezetői készségeket fejlesztő tréning

Miért lehet szükség erre a szolgáltatásra?

Delegálni, visszacsatolni és általában a beosztottakkal szakszerűen és jól bánni nem egyszerű feladat. Nem hiába mondják, hogy egy kolléga a vállalat és a feladatok miatt jön egy céghez, és a vezető miatt távozik.

A vezetők e területen érzékelt kompetenciahiánya óriási kockázat a cég számára: a kulcsembereket veszítheti el emiatt, a kulcsfolyamatai képesek zátonyra futni. Úgy, hogy a felsővezető ezt nem is látja akár, és úgy, hogy az érintett vezető akár egy kiváló szakember emellett. Éppen csak valami nem működik, de nem lehet tudni, hogy pontosan ez mi.

A szolgáltatás a vezetői szerepekre, a csoport motiválására, a kollégák fejlesztésére összpontosít.

Mi a szolgáltatás várható eredménye?

Vezetői attitűd és nézetek feltárása, vezetőfejlesztés 2 napban, kimondottan a beosztottak megtartására, fejlesztésére és motiválására fókuszálva.

Mit tartalmaz a szolgáltatási csomag?

- ✓ A vezetői interjú során azt tárjuk fel, hogy milyen tüneteket érzékel a felsővezető a delegálással és a munkafolyamatok szervezésével kapcsolatban, illetve a vezetői készségtár kapcsán.
- ✓ A vezetőkhez ez alapján intézett kérdőíves felmérés feltételezéseket tesztel, és tréningirányokat jelöl ki.
- ✓ A két tréningnapban ezek köszönnek majd vissza, hogy a leginkább cégre szabottan lehessen a vezetők fejlesztését megkezdeni.

Mit jelent ez a vállalat számára?

- ✓ A vállalatvezető részvételét egy másfél-kétórás online vagy offline interjún
- ✓ A témában érintettek részvételét 2 teljes nap erejéig tréningen, készségfejlesztés és eszköztár tágítás céljából
- ✓ Tisztán látást a vezetői készségek terén, így további fejlesztési lehetőségek azonosítását

Kik nyújtják a szolgáltatást?

A Formáció Csoport szakértői: üzletfejlesztők, szervezetfejlesztők, folyamatfejlesztők, trénerek.

Piaci kapcsolatok és ügyfélmenedzsment

Vezetői műhelymunkával összekötött piacelemzés

Miért lehet szükség erre a szolgáltatásra?

Új versenytárs, netán új technológia, esetleg elpártoló vevők?

Mit tehet ilyenkor egy kkv, amelynél a fennmaradás a kérdés ezek hatására? Most miért nem működik mindaz, ami eddig működött? Hiába van a piac ismerete sok cégvezetőnek egyszerűen a zsigereiben, az IPAR4.0 technológiák, a digitalizáció vagy a gyorsan növekvő sikeres startupok korában ez már nem elég. Utóbbi trendek, és az ezekre adott sikeres válaszok, megkövetelik a piac mélyre ható elemzését és megértését.

Mi a szolgáltatás várható eredménye?

Üzleti hálózati térkép készítése a versenytársak számai alapján: piacunk kulcsszereplőinek, üzleti modelljeinek és versenyelőnyeinek megértése, a számok és a tapasztalatok vegyítésével és feldolgozásával.

Mit tartalmaz a szolgáltatási csomag?

- ✓ Vezetői interjú alapján összeállítjuk, hogy mely területek alaposabb vizsgálatára van szükség, pl. versenytársak / vevők / szállítók piaci részesedése, stratégiája, pénzügyi helyzetük elemzése, majd
- ✓ Egy versenytárs elemzésről szóló vezetői prezentáció után
- ✓ A vezetőikkel közösen fejtjük meg a piaci üzleti modelleket, és fókuszálunk arra, hogy mit tehet az adott cég a sikeres helytállás érdekében

Mit jelent ez a vállalat számára?

- ✓ A vállalatvezető részvételét egy másfél-kétórás online vagy offline interjún
- ✓ A vezetők vagy érintett kulcsmunkavállalók külső szakértő által moderált, közös, céltudatos munkáját 2 * fél napon át
- ✓ A piacelemzés eredményének írásos lenyomatát

Kik nyújtják a szolgáltatást?

A Formáció Csoport szakértői: üzletfejlesztők, szervezetfejlesztők, folyamatfejlesztők és trénerek.

Ügyfélmenedzsment rendszer megalapozása / átgondolása

Miért lehet szükség erre a szolgáltatásra?

Melyik ügyféllel ki mikor vette fel utoljára a kapcsolatot a cégben? Mi hangzott el a legutóbbi kapcsolatfelvétel során? Milyen feladataink vannak a vevő felé? Minden vevőnk és potenciális vevőnk szerepel a nyilvántartásunkban?

Ha bármelyik kérdésre nem egyértelmű igen a válasz, a cég megérett rá, hogy rendszerbe foglalja a vásárlóit. Ennek egyik leghatékonyabb formája a CRM rendszer (Customer Relation Management) bevezetése, és alapos átgondolása, amely az értékesítési folyamatokat is jelentősen fel tudja pörgetni.

Szolgáltatásunk ennek kiépítését segíti.

Mi a szolgáltatás várható eredménye?

Egy ügyfélmenedzsment (CRM) rendszer megalapozása, amely az ügyfelek kezelését, a velük való kapcsolattartást segíti elő, ezzel megalapozva a bevételek növekedését, az ügyféligényekhez történő közelebb kerülést.

Lehet ez kezdetben akár csak egy excel tábla is, amelyet a munkatársak tudnak és szeretnek használni.

Mit tartalmaz a szolgáltatási csomag?

Egy ügyfélkategorizálási rendszer lefektetését és annak közös összerakását, hogy milyen típusú ügyfelet hogyan érdemes kezelni. Mindezt a cégben lévő sikeres és sikertelen tapasztalatok megfigyeltével és a tanácsadói munkával: ezek közös, gyümölcsöző eredményeként.

Mit jelent ez a vállalat számára?

- ✓ A vállalatvezető részvételét egy másfél-kétórás online vagy offline interjún
- ✓ A vezetők vagy érintett kulcsmunkavállalók külső szakértő által moderált, közös, céltudatos munkáját 2 * fél napon át
- ✓ Az ügyfélmenedzsment rendszer használatának megkezdését

Kik nyújtják a szolgáltatást?

A Formáció Csoport szakértői: üzletfejlesztők, szervezetfejlesztők, folyamatfejlesztők, Lean szakértők és trénerek.

Tulajdonos = értékesítő?

Miért lehet szükség erre a szolgáltatásra?

„Ki a vállalat sales-ese? Hát én!” – Találjuk szembe magunkat a jelenséggel a kkv-világban.

A növekvő cégek alapproblematikája, hogy hogyan lehet a sokáig egy személy által ellátott feladatokat diverzifikálni és leosztani. Az értékesítési feladatok, akár csak részbeni leadása, hatékonyabbá teszi a cég működését, és több időt hagy a vezetésnek a stratégiai feladatokra.

Mi a szolgáltatás várható eredménye?

- ✓ Az értékesítői és értékesíthető kapacitások bővülnek
- ✓ Akcióterv-javaslatot állítunk össze az értékesítői feladatok ellátására

Mit tartalmaz a szolgáltatási csomag?

- ✓ Vezetői interjú során feltárjuk, hogy milyen értékesítési nehézségekkel küzd a vállalkozás, majd
- ✓ a vezetői műhelymunkák során azt vizsgáljuk meg, hogy milyen egyéb értékesítői tudás és képesség van jelenleg a szervezetben, kiknek lenne átadható és milyen értékesítési feladat vagy háttérmunka akár.
- ✓ A megállapításokról tanácsadói anyag is készül, az értékesítés legfontosabb kulcsmotívumainak elemzésével.

Mit jelent ez a vállalat számára?

- ✓ A vállalatvezető részvételét egy másfél-kétórás online vagy offline interjún
- ✓ A vezetők vagy érintett kulcsmunkavállalók külső szakértő által moderált, közös, céltudatos munkáját 3 * fél napon át
- ✓ Az eredménytermék kézhezvételét, az értékesítési feladatok és felelősségek tudatos átalakítási lehetőségét

Kik nyújtják a szolgáltatást?

A Formáció Csoport szakértői: üzletfejlesztők, szervezetfejlesztők, folyamatfejlesztők és trénerek.

Ügyfélelégedettség és -igények tudatosítása

Miért lehet szükség erre a szolgáltatásra?

A hazai kkv-k többsége nem vizsgálja ügyfelei visszajelzéseit rendszeresen és szervezetten. Egy-egy hangosabb vagy nagyobb vevő véleményére ad, de hogy a többség mit gondol a termékről vagy szolgáltatásról, nem tudja valójában. Pedig az ügyfél elégedettségének és igényeinek mérése, értékelése és ezek alapján akciók kidolgozása a garancia a hosszú távú működésre és a bevétel-növelésre.

Mi a szolgáltatás várható eredménye?

Ügyfélelégedettség-kimutatás, akciótervek a felmérés alapján

Mit tartalmaz a szolgáltatási csomag?

- ✓ A vezetői interjút követően
- ✓ ügyfél-elégedettségmérést valósítunk meg vagy tervezünk meg, a kulcsemberekkel közösen, majd ennek végrehajtását követően
- ✓ egy vezetői műhelymunkán közösen értékeljük ki az eredményeket és vonjuk le a következtetéseket

Mit jelent ez a vállalat számára?

- ✓ A vállalatvezető részvételét egy másfél-kétórás online vagy offline interjún
- ✓ A vezetők vagy érintett kulcsmunkavállalók külső szakértő által moderált, közös, céltudatos munkáját 3 * fél napon át
- ✓ Az ügyfélelégedettség mérésének lefolytatását
- ✓ A szükséges akciók megkezdését

Kik nyújtják a szolgáltatást?

A Formáció Csoport szakértői: üzletfejlesztők, szervezetfejlesztők, folyamatfejlesztők és trénerek.

Értékesítői kompetenciafejlesztés

Miért lehet szükség erre a szolgáltatásra?

Túl sokat beszél? Túl keveset? A jó értékesítő legfontosabb kompetenciája, hogy remekül alkalmazkodik. Az értékesítői készségek fejleszthetők, és érdemes is fejleszteni őket: a kiadás többszörösen megtérül.

Mi a szolgáltatás várható eredménye?

Hatékony, magabiztos értékesítői team

Mit tartalmaz a szolgáltatási csomag?

- ✓ Azt, hogy a vállalatvezető tanácsadói segítséggel azonosítsa, miben jó és miben gyengébb értékesítői csapata
- ✓ tréningünk pedig – ezekre a készségekre építve – segíti a különböző személyiség-típusok közötti eligazodást, a megfelelő kommunikációs eszközök alkalmazását, az eredményesebb értékesítést

Mit jelent ez a vállalat számára?

- ✓ A vállalatvezető részvételét egy másfél-kétórás online vagy offline interjún
- ✓ A témában érintettek részvételét 2 teljes nap erejéig tréningen, készségfejlesztés és eszköztár tágítás céljából

Kik nyújtják a szolgáltatást?

A Formáció Csoport szakértői: üzletfejlesztők, szervezetfejlesztők, folyamatfejlesztők és trénerek.

Vállalati termelés- és szolgáltatás előállítás

KPI csomag

Miért lehet szükség erre a szolgáltatásra?

Mindig is szeretne volna tudni, hogy vállalata hogyan teljesít az ipar 4.0 világában? A Leanadat 8 dimenziós modellel meghatározzuk, hogy mi hiányzik eszközei és erőforrásai olyan hatékonyságú működtetéséhez, hogy felzárkózzon az élmezőnyhöz!

Eddig csak pénzügyi mutatókkal mérte vállalkozását? Az általunk javasolt minőségi mutatók segítségével gyorsabban reagálhat a változásokra, és beléphet az adatvezérelt döntéshozatal világába!

Mi a szolgáltatás várható eredménye?

Vállalat érettségének felmérése 8 dimenzió mentén az ipar 4-es viszonyítási alaphoz képest. Testreszabott termelés- és működéstámogató mutatószámrendszer kialakítása, valamint iránymutatás annak alkalmazásához.

Mit tartalmaz a szolgáltatási csomag?

- Helyszíni felmérés üzembejárással.
- Leanadat fejlettségi modell elkészítése.
- Mutatószámrendszer kidolgozása.

Mit jelent ez a vállalat számára?

- Részvétel a helyszínen történő üzembejáráson szakértőnkkel.
- A fejlettségi modell elkészítéséhez kapcsolódó, audit jellegű tanácsadáson való részvétel.
- A mutatószámrendszer kialakításához az egyes területek, osztályok delegáltjainak a támogató együttműködése.
- Várható időtartam: 3 nap közös munka, 2 nap háttérmunka.

Kik nyújtják a szolgáltatást?

A Leanadat.hu szakértői: Nagy István, Takács Attila és Katona László.

Lean csomag

Miért lehet szükség erre a szolgáltatásra?

Találkozott már a LEAN szóval? Most megismerkedhet a módszertannal és a lean eszközök számos felhasználási területével! Értékáram térképezés segítségével azonosíthatja, mely tevékenysége ad igazán értéket a termékéhez, hol van a szűk keresztmetszet. A SMED (gyors átállítás) az egyedi gyártás hatékonyságát a sorozatgyártásával teszi összemérhetővé.

Mi a szolgáltatás várható eredménye?

Vállalkozása megismerkedik a Lean módszertan főbb elemeivel és annak alkalmazási lehetőségeivel. Veszteségpontokat azonosítunk egy választott értékáramban, és meghatározzuk a kapcsolódó fejlesztési projekteket. Egy kritikus művelet átállási idejét nagymértékben csökkentjük.

Mit tartalmaz a szolgáltatási csomag?

- Üzembejárás.
- Lean alapok műhelymunka: alapelvek és eszközök.
- 1 db értékáram térképezés, jelen- és jövőállapot elkészítése méréssel és adatelemzéssel támogatva.
- 1 db gyors átállítás műhelymunka (SMED).

Mit jelent ez a vállalat számára?

- Részvétel a helyszínen történő üzembejáráson szakértőnkkel.
- Delegált munkatársak részvétele a műhelymunkákon.
- Várható időtartam: 6 nap közös munka + 1 nap háttérmunka

Kik nyújtják a szolgáltatást?

A Leanadat.hu szakértői: Katona László, Takács Attila, Nagy István.

Innovációs műhely

Miért lehet szükség erre a szolgáltatásra?

A hazai kkv-k még mindig erősen le van maradva nyugat-európai társaikhoz képest, az innovációt illetően. Valamit eladnak partnereiknek, de közben a piac változik körülöttük, új és új termékekkel és szolgáltatásokkal jelennek meg a versenytársak. Nem lehet lemaradni, érzik ezt a kkv-vezetők is, csak épp mi az az innováció, amibe valóban érdemes beruházni, mert jó eséllyel hozza majd vissza az árát?

Szolgáltatáscsomagunk ezzel a kérdéssel foglalkozik.

Mi a szolgáltatás várható eredménye?

Ötletekből, innovációs kezdeményezésekből jól átgondolt, felépített innovációs projektterv.

Mit tartalmaz a szolgáltatási csomag?

- ✓ A vezetői interjú arra a kérdésre összpontosít, hogy milyen területeken lát a felsővezetés innovációs potenciált, milyen termékekbe vagy szolgáltatásokba lát lépéskényszert vagy lehetőséget.
- ✓ A műhelymunkák innovációs projektet formálnak a lehetőségekből, a kulcsmunkatársak közös tudására építve, várható eredménytermékkel, vagy a már meglévő innovációk piacra dobási lehetőségét járják körül.
- ✓ Az összerakott tudásból tanácsadói anyag is készül, amely a projekt alapköve lehet.

Mit jelent ez a vállalat számára?

- ✓ A vállalatvezető részvételét egy másfél-kétórás online vagy offline interjún
- ✓ A vezetők vagy érintett kulcsmunkavállalók külső szakértő által moderált, közös, céltudatos munkáját 4 * fél napon át
- ✓ Az eredménytermék kézhezvételét

Kik nyújtják a szolgáltatást?

A Formáció Csoport szakértői: üzletfejlesztők, szervezetfejlesztők, folyamatfejlesztők és trénerek.

Üzleti modell és menedzsmentje

Üzleti modell feltárás és megerősítés

Miért lehet szükség erre a szolgáltatásra?

Mi vállalatának az üzleti modellje? Tesszük fel a kérdést partnereinknek, de általában kitérő válaszokat kapunk. Sokszor nem tudják megmondani, hogy pontosan miből származik a hasznuk, hogyan néz ki a költségstruktúrájuk vagy hogy mire tekintenek kulcspartnerként, esetleg mi is az értékajánlatuk a vevők számára.

Pedig az e kérdésekre adott világos válasz nélkül fejlődni is csak nehezen lehet.

Mi a szolgáltatás várható eredménye?

Világossá és tudatossá válik a vállalat saját üzleti modellje vagy annak hiányosságai és kérdései. Ezek alapján megfogalmazható már, hogy mely irányokat érdemes erősíteni a modellből, és melyeket kell megváltoztatni, esetleg átalakítani ahhoz, hogy egy stabilan fejlődő pályára lehessen a céget állítani. Nagyvonalú akcióterv készül a tervezett lépésekről.

Mit tartalmaz a szolgáltatási csomag?

- ✓ A kezdeti vezetői interjú és
- ✓ a kulcsmunkatársak rövid kérdőíves felmérése után körvonalazhatóvá válik, hogy a vállalat számára mennyire tiszta saját üzleti modellje, illetve azt mennyire tudatosan használja.
- ✓ A kulcsmunkatársakkal vagy vezetőkkel közösen lefolytatott egynapos műhelymunka (2 * fél nap) egy koherensen összeállt üzleti modellt hoz eredményül, amelynek a végét kérdésekkel zárjuk.
- ✓ A 3. félnap az akcióterv összeállításáról szól, ugyanezzel a csapattal.
- ✓ A tanácsadói munka során összeáll az anyag emlékeztetője, az írásban is összefoglalt üzleti modell és az akcióterv.

Mit jelent ez a vállalat számára?

- ✓ A vállalatvezető részvételét egy másfél-kétórás online vagy offline interjún
- ✓ A vezetők vagy érintett kulcsmunkavállalók külső szakértő által moderált, közös, céltudatos munkáját 3 * fél napon át
- ✓ Az eredménytermék kézhezvételét

Kik nyújtják a szolgáltatást?

A Formáció Csoport szakértői: üzletfejlesztők, szervezetfejlesztők, folyamatfejlesztők és trénerek.

Stratégiaalkotó / értékelő műhely

Miért lehet szükség erre a szolgáltatásra?

Vajon gondoltuk volna, hogy a stratégia átdolgozása a TOP 3 válságkezelő intézkedések egyike Magyarországon?

A stratégia értékelésére, kialakítására vagy átdolgozására azonban nem csak válsághelyzetekben van szükség: számos kutatás bizonyítja, hogy a világosan megfogalmazott vállalati célok és irányok, és azok odafigyelő kommunikációja a munkaerő első számú motivációs tényezője.

Szolgáltatáscsomagunk ezt célozza: egyszerű, használható stratégiát lefektetni, vagy megnézni, hogy a már meglévő megfelel-e a használat vagy az életképesség követelményeinek.

Mi a szolgáltatás várható eredménye?

A meglévő vízió, misszió, vállalati célok és stratégia felülvizsgálata, értékelése, illetve ha nincs ilyesmi, akkor ezek lefektetése.

Mit tartalmaz a szolgáltatási csomag?

- ✓ A vezetői interjú és
- ✓ a kulcsmunkatársaknak címzett rövid kérdőíves felmérés után
- ✓ három olyan félnap következik, amikor a vállalat vezetése csak stratégiai kérdésekkel foglalkozik.
- ✓ A módszeres, irányított munka során a várt eredmény a közösen megszületett gondolatok és irányok tanácsadói összefoglalójában ölt testet.

Mit jelent ez a vállalat számára?

- ✓ A vállalatvezető részvételét egy másfél-kétórás online vagy offline interjún
- ✓ A vezetők vagy érintett kulcsmunkavállalók külső szakértő által moderált, közös, céltudatos munkáját 3 * fél napon át
- ✓ Az eredménytermék használatát, azaz, hogy a stratégia többé nem egy papír lesz, hanem a sikeres üzletvitel használati eszközévé válik

Kik nyújtják a szolgáltatást?

A Formáció Csoport szakértői: üzletfejlesztők, szervezetfejlesztők, folyamatfejlesztők és trénerek.

Belépés új piacokra és termékekkel

Miért lehet szükség erre a szolgáltatásra?

A hazai kkv-k még mindig erősen le van maradva nyugat-európai társaikhoz képest, az innováció és az új piacok térhódítását illetően. Pedig - eddigi kiterjedt kkv-tapasztalatunk alapján - hihetetlen potenciál van a Magyarországon működő cégekben, csak valahogy a tudatos és tesztelt út hiányzik ahhoz, hogy gondolatból prototípus, prototípusból pedig bevétel szülessen.

Ehhez közös gondolkodás és szervezeti tudás kell, leginkább itt szenvedünk hiányt.

Mi a szolgáltatás várható eredménye?

Nagyvonalú akcióterv arra vonatkozóan, hogy hogyan lehet új piacokra belépni, vagy új termékekkel előrukkolni a piacon

Mit tartalmaz a szolgáltatási csomag?

- ✓ A vezetői interjú során körvonalazódik, milyen termékei és szolgáltatásai vannak a cégnek, és hol lehet fejlesztési potenciált keresni, mind piacok, mind termékek tekintetében
- ✓ A kétszer félnapos közös munka azokat a szervezeten belüli kulcsszereplőket érinti, akik az új piacokra vagy termékekre a leginkább rálátnak.
- ✓ A közös gondolkodás során nagyvonalú elemzés és akcióterv születik a jövő lehetőségeiről, e téren, amelyet egy tanácsadói anyag sűrít majd össze a cég vezetősége számára.

Mit jelent ez a vállalat számára?

- ✓ A vállalatvezető részvételét egy másfél-kétórás online vagy offline interjún
- ✓ A vezetők vagy érintett kulcsmunkavállalók külső szakértő által moderált, közös, céltudatos munkáját 2 * fél napon át
- ✓ Az eredménytermék alapján térhódítási lehetőséget

Kik nyújtják a szolgáltatást?

A Formáció Csoport szakértői: üzletfejlesztők, szervezetfejlesztők, folyamatfejlesztők és trénerek.

A vezetői eszköztár felülvizsgálata

Miért lehet szükség erre a szolgáltatásra?

Szakértő vagy vezető?

A legtöbb vezető szakemberként kezdte a pályafutását, és a mai napig ebben a szemléletben is gondolkodik. De vezetőnek lenni jóval többet jelent: embereket kell irányítani, munkafolyamatokat átlátni és felosztani, stratégiai döntéseket meghozni, vagy éppen arról dönteni, hogy a döntés meghozatala már nem az illető felelőssége. Azt tapasztaljuk, hogy ha a konkrét gyakorlati helyzetekből levezetett reakciók és viselkedésformák nem kerülnek tudatos szintre a vezetőknél, akkor a vállalati menedzsmentben sem lesz fejlődés, hiszen a vezetői eszköztár és szerepek tudatos használata és fejlesztése sem megy végbe.

Mi a szolgáltatás várható eredménye?

Vezetői ismeretek és eszközök (pl. vezetői értekezlet, feladatkontrollálás módjai, GANTT-tábla, visszacsatoló beszélgetés, feladatok szétosztásának, a betanításnak az eszközei) bővülése és használata a szervezeten belül, a hatékonyabb és céltudatosabb menedzsment érdekében. A vezetői fejlesztés érdekében a szükséges kompetenciák és javaslatok összeírása, valamint az esetleges folyamatfejlesztési kérdések felszínre hozása. A szolgáltatás eredményterméke egy ezt tartalmazó tanácsadói anyag.

Mit tartalmaz a szolgáltatási csomag?

- ✓ A felsővezetői interjú során azt tisztázzuk, hogy az ügyvezetés hogyan látja saját menedzsment gárdáját: milyen "tünetek" kerülnek felszínre, milyen fejlesztési igények fogalmazódnak meg.
- ✓ Az egynapos vezetői tréning a főbb hiányosságok tudatosítására és használatára szorítkozik. A vezetőtársak / kulcsemberek ezután megfogalmaznak maguknak egy-egy fejlesztési célt, és
- ✓ a társaság egy hónap múlva egy másik fél nap keretében találkozik, amely során fő cél a tapasztalatok megosztása és az, hogy a menedzsment együttműködésének lényegesebb akciói kijelölésre kerüljenek.
- ✓ A beavatkozást egy vezetői interjú zárja.
- ✓ A folyamatot egy kulcsvezető coaching folyamata támogatja, amely hatékony kiegészítést jelent a teljes menedzsment fejlesztése mellett.

Mit jelent ez a vállalat számára?

- ✓ A témában érintettek részvételét 1 teljes nap erejéig tréningen, készségfejlesztés és eszköztár tágitás céljából
- ✓ A vezetők vagy érintett kulcsmunkavállalók külső szakértő által moderált, közös, céltudatos munkáját 1 * fél napon át
- ✓ Egy vezető egy coaching folyamatban való részvételét
- ✓ Menedzsment eszközök meggyökeresedési lehetőségét a cégben

Kik nyújtják a szolgáltatást?

A Formáció Csoport szakértői: üzletfejlesztők, szervezetfejlesztők, folyamatfejlesztők és trénerek.

A stratégia és a vállalati célok követése a hétköznapiakban

Miért lehet szükség erre a szolgáltatásra?

„Minek foglalkoztam annyit a stratégiámmal?” – teszik fel nekünk sokszor a cégvezetők. Az első számú vezetői kétségei mögött annak a jelenségnek az észlelése áll, hogy a munkatársak, de sokszor még a középvezetők sem értik vagy tudják, hogy merre megy saját vállalatuk, miért azokat a döntéseket hozza meg a vezetés, amelyeket, és hogy nekik mi a szerepük a vállalati célok elérésében.

Márpedig a munkavállalói elköteleződés egyik legfontosabb feltétele pont az, hogy a kolléga ismerje saját szerepét és felelősségét a vállalati célok elérésében.

Mi a szolgáltatás várható eredménye?

A vállalati stratégia főbb elemei strukturáltan, a vezetők és a munkavállalók számára is kommunikálható módon lesznek összeszedve.

Akcióterv készül arra, hogy hogyan lehetne a vállalati célokat és irányokat jobban integrálni a munkavállalók mindennapi működésébe.

Mit tartalmaz a szolgáltatási csomag?

- ✓ A kezdeti felsővezetői interjú során tapinthatóvá válik, hogy a vállalati működésben hol nem érvényesül a vállalati stratégia és célok követése.
- ✓ A kérdőíves felmérésben ezeket a feltételezéseinket vizsgáljuk
- ✓ A háromszor fél napot arra dedikáljuk, hogy szimulációs helyzeteken keresztül elemezzük a kulcsemberekkel együtt, mely esetekben és miért nem ismerik vagy követik a munkavállalók a vállalati célokat, és hogy hogyan lehetne azt elérni, hogy ezen változtasson a szervezet.
- ✓ A tanácsadói nap a műhelymunkákon elhangzott tartalmak sűrített összefoglalójának megírására fordítódik.

Mit jelent ez a vállalat számára?

- ✓ A vállalatvezető részvételét egy másfél-kétórás online vagy offline interjún
- ✓ A vezetők vagy érintett kulcsmunkavállalók külső szakértő által moderált, közös, céltudatos munkáját 3 * fél napon át
- ✓ A kommunikációs anyag kézhezvételét és terjesztési lehetőségeit a szervezeten belül
- ✓ Kommunikációs akciótervet

Kik nyújtják a szolgáltatást?

A Formáció Csoport szakértői: üzletfejlesztők, szervezetfejlesztők, folyamatfejlesztők és trénerek.

Elérhetőség:

Németh Dóra

Üzletfejlesztési vezető

+36 30 390 0198

nemeth.dora@cx-ray.com