



**Унікальна стратегічна сесія від команди Київської школи економіки:**

**Павла Шеремети, Тома Купе та Олесі Верченко**

## **«СТРАТЕГІЯ ПРОРИВУ 2013»**

Експерти Київської школи економіки разом з іншими провідними українськими та міжнародними економістами прогнозують нову хвилю економічної кризи. Рівень продажів скоротиться, конкуренція за споживача зросте, а існуючі стратегії не спрацюватимуть у нових економічних реаліях.

Тим не менш, за таких умов ми говоримо про **сприятливе для Вас конкурентне середовище**. Досвід людства свідчить, що несприятливі обставини – це, можливо, найкращий час для запуску нових проривних ідей і продуктів/послуг. Чому? По-перше, несприятлива ситуація (на відміну від благополучної) змушує усіх нас **ДУМАТИ**. По-друге, несприятлива ситуація на ринку стимулює нас створювати **більш зручні та зрозумілі продукти**, які у цьому сенсі є проривними у порівнянні із тими, що існували на ринку перед кризою і мали, скоріше, іміджеву, а не функціональну роль. По-третє, несприятлива ситуація закликає нас приймати **складні, але необхідні рішення**, які ми давно відкладали. Врешті, важка ситуація вирізняє переможців на фоні посередніх гравців.

**Але як досягти такого прориву і запропонувати ринку щось нове і корисне?**

Ми надамо Вам можливість стратегічно та структуровано обдумати це питання у ході **дводенного практичного семінару**. Ми не пропонуємо Вам абстрактну теоретизацію. Ми запрошуємо керівників не для дискусій над кейсами із інших країн та століть, а до **СТВОРЕННЯ СТРАТЕГІЇ ВАШОЇ КОМПАНІЇ** на наступний рік.

До участі у стратегічній сесії «Стратегія прориву 2013» запрошуються **управлінські команди компаній** за участю генерального директора (CEO), фінансового директора (CFO), директора з виробництва або людини зі схожою сферою відповідальності, директора з продажів, директора з маркетингу і директора з персоналу. Максимальна кількість учасників від компанії – 6 людей (мінімальна кількість – 3 особи з вищезазначеного списку).

**Чим Ви займатиметеся ці два дні?**

- ***Пошуком альтернатив*** – чому споживачі обирають альтернативні продукти, а не ваші;
- ***Аналізом своєї стратегічної цінової групи*** – чому споживачі обирають дешевші або дорожчі продукти, ніж ваші;
- ***Розробкою ефективного ланцюга потенційних покупців*** – хто є вашим цільовим клієнтом, а хто безпосередньо впливає на прийняття рішення про придбання вашого товару чи послуги, на кого варто орієнтуватися в першу чергу і чи існують інші, невідомі вам до цього, варіанти;

- **Визначенням внутрішніх «больових» точок** – які проблеми виникатимуть у компанії при адаптації до нових правил гри у вашій галузі та яким чином мінімізувати внутрішньокорпоративні кризи;
- **Визначенням «больових» точок для ваших потенційних клієнтів** – що турбує споживача на етапі вибору товару чи послуги, які недоліки вашого товару стримують клієнта від його покупки та що змінити/покращити/усунути в товарі, аби зробити його єдиним варіантом для покупця;
- **Аналізом емоційної / функціональної складової вашого продукту** – як досягти збалансованого поєднання емоційної та функціональної привабливості товару чи послуги для клієнта в порівнянні до подібних товарів ваших конкурентів.

Особлива увага у програмі семінару звертається на **фінансову та операційну складові стратегії**.

**Результатом Вашої участі у семінарі** стане чітка та кристалізована **стратегія Вашої компанії на 2013 рік** та розуміння того, як цю стратегію втілити для успішного досягнення поставлених цілей.

**Учасники семінару отримають міжнародні сертифікати про участь від Київської школи економіки.**

Звертаємо Вашу увагу на те, що перед початком семінару Вам буде надіслано план підготовки до участі, який покликаний зробити ці два дні ще більш ефективними для Вас. Успіх полюбить людей підготовлених!

**Реєстрація участі у стратегічній сесії:**

**Марія Ліховцова**, 492 8012, 097-724-11-32 (моб), [mlikhovtsova@kse.org.ua](mailto:mlikhovtsova@kse.org.ua)

**Світлана Бочарова**, 492 8012 (118), 067-903 9366 (моб.), [bocharova@kse.org.ua](mailto:bocharova@kse.org.ua)

***[www.kse.org.ua](http://www.kse.org.ua)***

## Програма семінару

|   |   |
|---|---|
| <b>Перший день, 21 грудня 2012 р., п'ятниця</b> ( <i>KSE, ауд. 207, пов. 2, Якіра, 13</i> ) |   |
| 14:30 – 15:00   | Відкриття сесії. Структурний та реконструкційний підхід до розробки стратегії.  |
| 15:00 – 16:00   | Оцінка внутрішньої ситуації і конкурентного середовища. Карта бізнесів. Стратегічна канва за станом на сьогодні.                                    |
| 16:00 – 16:15   | Перерва на каву   |
| 16:15 – 17:15   | Цикл споживчих вражень покупця. «Больові точки»   |
| 17:15 – 18:15   | Пошук нових стратегічних рішень-1.<br>Погляд крізь альтернативи і стратегічні групи   |
| 18:15 – 18:30   | Перерва на каву   |
| 18:30 – 19:30   | Пошук нових стратегічних рішень-2.<br>Погляд крізь ланцюг покупців і додаткові товари/послуги   |
| 19:30   | Вечеря зі споживачами   |
| <b>Другий день, 22 грудня 2012 р., субота</b>   |   |
| 09:30 – 11:30   | Макроекономічний прогноз для України на 2013 р. від відомих українських економістів<br>( <i>KSE, велика конференційна зала, пов. 1, Якіра, 13</i> ) |
| 11:30 – 11:45   | Перерва на каву   |
| 11:45 – 12:45   | Пошук нових стратегічних рішень-3.<br>Погляд крізь емоційну/функціональну призму і час ( <i>KSE, ауд. 207, пов. 2, Якіра, 13</i> )                  |
| 12:45 – 13:45   | 4 стратегічні дії: усунути-зменшити-збільшити-створити  |
| 13:45 – 14:45   | Обід  |
| 14:45 – 15:45   | Нова стратегічна канва  |
| 15:45 – 16:45   | Узгодження фінансової, людської і операційної складових нової стратегії.  |
| 16:45 – 17:00   | Перерва на каву   |
| 17:00 – 18:00   | Аналіз «розривів». План дій із впровадження нової стратегії. Завершення сесії   |

*Протягом семінару також заплановані зустрічі учасників з керівниками найуспішніших українських компаній.*

**Автор програми:**

**ПАВЛО ШЕРЕМЕТА**



**Відомий експерт у галузі стратегічного менеджменту**

Павло Шеремета є Президентом Київської школи економіки (KSE). Також він заступником Голови Глобальної ради з питань України на Світовому Економічному Форумі і позаштатним радником міського голови Львова з питань стратегії розвитку.

Пан Шеремета, визнаний журналом Forbes найвідомішим українським фахівцем зі стратегічного менеджменту, викладає стратегію і лідерство у провідних бізнес-школах багатьох країн Східної Європи та Азії.

Павло Шеремета був Президентом та Старшим консультантом Інституту Стратегії Блакитного Океану Малайзії з 2008 по 2011 рр. У 2006 році пан Шеремета увійшов до списку 15 найкращих менеджерів в Україні за версією журналу «Компаньйон».

Павло Шеремета отримав диплом МБА в університеті Еморі (Атланта, США), закінчив програми управлінського розвитку у Гарвардській бізнес-школі, Інституті Стратегії Блакитного Океану в Бізнес-школі Insead, Міжнародній Китайсько-Європейській бізнес-школі, а також у Центрі розвитку лідерства Дж. Велша в GE.

**Експерти:**

**ТОМ КУПЕ**



**Експерт у галузі економіки та управління людськими ресурсами**

Том Купе – професор Київської школи економіки та провідний науковий співробітник Київського економічного інституту. Його неодноразово запрошували в якості експерта з розвитку ринків людських ресурсів та освіти Європейська економічна асоціація, Routledge, ЮНЕСКО та Світовий банк. Також Том постійно надає консультації з цих та інших економічних питань українським і міжнародним компаніям.

У Київській школі економіки Том Купе викладає курси з корпоративних фінансів та економетрики.

Наразі професор Купе викладає управлінський курс з економіко-математичних методів збору боргів для колекторського агентства «УкрФінанси».

Том Купе регулярно пише колонки і статті для авторитетних видань, таких як Forbes Україна, Інвестгазета, Lb.ua, Комерсант, тощо. Також його наукові розробки постійно публікуються у всесвітньо відомих наукових журналах.

Том Купе закінчив докторську програму Вільного університету Брюсселя (ULB).

**ОЛЕСЯ ВЕРЧЕНКО**



### **Фахівець з питань розвитку фінансових ринків**

Олеся Верченко працює професором у Київській школі економіки. Професор Верченко регулярно надає консультації українським та міжнародним компаніям з питань розвитку фінансових ринків, управління фінансовими ризиками та ціноутворення фінансових інструментів.

У Київській школі економіки професор Верченко викладає такі курси: портфельний аналіз, фінансові ринки та інструменти, ціноутворення деривативів, тощо.

Наразі Олеся Верченко викладає курс із фінансових інструментів для співробітників SimCorp. Професора Верченко регулярно запрошуюють у якості доповідача на міжнародні конференції.

Олеся закінчила докторантуру економічного факультету університету шт. Вірджинія, магістратуру Лозанського університету на факультеті банківської справи та фінансів і магістратуру з економіки KSE.