

Платов В. Я.

Современные управленческие технологии. — М.: Дело, 2006. - 384 с.

Книга посвящена изложению технологии системного анализа при решении социально-экономических проблем. В первом разделе описывается технология коллективной выработки решений, подготовки и проведения переговоров. Во втором разделе приведена технология стратегического планирования, апробированная в течение ряда лет при разработке стратегий российских организаций и фирм. В третьем разделе представлен инструментарий, позволяющий овладеть указанными технологиями: управленческие видеотренинги и деловые игры с подробными комментариями.

Книга будет полезна руководителям и специалистам, преподавателям и студентам высших учебных заведений, а также тренерам бизнес-школ и консалтинговых компаний.

Содержание

Введение

Раздел I. СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПЕРЕГОВОРОВ И КОЛЛЕКТИВНОЙ ВЫРАБОТКИ РЕШЕНИЙ

Глава 1. Менеджмент. Основные понятия. Функциональная схема организации

1.1. Понятие организации и менеджмента

1.2. Функциональная схема организации

1.3. Цели организации, критерии, предпочтения и ограничения

1.4. Функции менеджмента и связующие процессы

Глава 2. Управленческая команда. Технология коллективной выработки решений

2.1. Формальные и неформальные группы

2.2. Технология (этапы) системного анализа при коллективной выработке решений

2.3. Организация групповой работы

2.4. Технология работы ведущего (руководителя группы)

2.5. Управленческая команда

2.6. Принятие решений с помощью голосования

2.7. Экспертные методы в принятии решений

2.7.1. Использование ранжирования для выбора варианта решения

2.7.2. Балльное оценивание при принятии решения

Глава 3. Переговоры. Технология подготовки и проведения

3.1. Основные методы ведения переговоров

3.2. Метод принципиальных переговоров

3.3. Технология подготовки к переговорам

3.4. Технология введения переговоров

3.5. Психологические аспекты переговоров

3.6. Особенности переговорного процесса в задачах стратегического планирования

3.7. Краткие рекомендации по технологии переговоров

Раздел II. ТЕХНОЛОГИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Глава 4. Предварительный качественный анализ

4.1. Понятие о стратегическом планировании.

Планирование долгосрочное и стратегическое

4.1.1. Сущность и особенности долгосрочного планирования

4.1.2. Стратегическое планирование

4.2. Альтернатива - с консультантом или без?

4.3. Предварительная диагностика организации.

Формирование и обучение команды

4.3.1. Деловые игры и видеотренинги как инструмент обучения

4.3.2. Процесс разработки стратегии в форме открытой игры

4.4. Определение предпосылок стратегического планирования.

Предварительное описание целей организации

4.5. Анализ влияния факторов внешней и внутренней среды

на достижение целей организации и прогноз их изменения

4.6. Анализ угроз

4.7. Разработка сценариев

Глава 5. Разработка стратегий. Формирование системы стратегических целей фирмы

5.1. Анализ возможностей. Оценка привлекательности СОБ

5.1.1. Технология оценивания перспектив роста и рентабельности

5.2. Оценка будущего конкурентного статуса фирмы в СОБ

5.2.1. Оценка уровня стратегических капиталовложений

5.2.2. Оценка эффективности действующей стратегии

5.2.3. Оценка управленческого потенциала фирмы

- 5.3. Определение конкурентных технологических возможностей
- 5.4. Оценка существующего портфеля СОВ
- 5.5. Ранжирование стратегических областей бизнеса по совокупности критериев
- 5.6. Оценка рисков для стратегических областей бизнеса
- 5.7. Формирование стратегии
- 5.8. Миссия организации
- 5.9. Формирование системы стратегических целей фирмы
- 5.10. Пример использования «дерева целей» для распределения средств на строительство комплекса АЗС
- 5.11. Формирование стратегических программ
- 5.12. Информационное обеспечение стратегического планирования

Раздел III. ИГРОВЫЕ МЕТОДЫ И МОДЕЛИ В ПОДГОТОВКЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ

Глава 6. Управленческие видеотренинги

- 6.1 Управленческие видеотренинги, деловые и открытые игры в системе подготовки управленческих кадров
- 6.2 Структура видеотренинга «Системный анализ в принятии управленческих решений. Технология командной работы»
- 6.3. Игровые модели для тренинга «Системный анализ в принятии управленческих решений. Технология командной работы»
 - 6.3.1. Имитационная игра «Кораблекрушение»
 - 6.3.2. Имитационная игра «Корабль Одиссея»
 - 6.3.3. Имитационная игра «Гении»
 - 6.3.4. Имитационная игра «Два директора»
 - 6.3.5. Имитационная игра «Учитель и ученик»
 - 6.3.6. Имитационная игра «Совет директоров»
 - 6.3.7. Имитационная игра «Расследование преступления»
 - 6.3.8. Имитационная игра «Посланники цивилизации»

- 6.3.9.Имитационная игра «Инструкция»
- 6.4.Структура управленческого видеотренинга «Современные технологии переговоров»
- 6.5.Игровые модели для тренинга «Современные технологии переговоров»
 - 6.5.1.Имитационная игра «Пахари и сеньоры»
 - 6.5.2.Имитационная игра «Таможенники и контрабандисты»
 - 6.5.3.Имитационная игра «Начальник и подчиненный»
- 6.6. Деловые игры в подготовке управленческих кадров
 - 6.6.1.Деловая игра «Экология»
 - 6.6.2.Деловая игра «Нефтяной бизнес»
 - 6.6.3.Деловая игра «Вавилон»
 - 6.6.4.Деловая игра «Укротители велосипедов»
 - 6.6.5.Деловая игра «Бизнес на слонах»
 - 6.6.6.Деловая игра «Гонка чайных клиперов»
 - 6.6.7.Деловая игра «Демократические выборы»
 - 6.6.8.Деловая игра «Аллюр»
 - 6.6.9.Открытые игры как инструмент решения проблем и подготовки управленческих кадров
 - 6.6.10.Использование механизма открытых игр для определения потребностей в обучении персонала компании
 - 6.6.11.Программа аттестации менеджеров высшего и среднего звена

Приложение. Решение протокольных вопросов при подготовке и проведении переговоров