

ПИСЬМО-ОТЗЫВ

С Андреем Вахиным, управляющим партнером компании «Эксити группа», я познакомилась на мастер-классе Клуба E-хесutive.ru весной 2012 года, где он делал презентацию «Стратегия без будущего...». Поскольку в тот момент я как раз находилась в поиске консультанта по стратегии для нашей компании - тема меня заинтриговала, и я решила прийти. Выступление мне понравилось, я отметила, что Андрей прекрасно владеет аудиторией и договорилась с ним о встрече. После серии переговоров решение было принято, и мы пригласили Андрея и его команду в качестве поставщика консультационных услуг для построения стратегии нашей компании.

Развернутый подход к формированию стратегии, который предложила компания «Эксити группа», отличался глубиной проработки и широтой понимания процессов управления. Используя этот подход и опираясь на практический опыт консультантов, мы согласовали план построения стратегии, рассчитанный на ресурсы и особенности нашей компании. Этот план состоял из 4-х связанных этапов: построение vision, анализ препятствий при реализации vision, построение системы стратегических целевых ориентиров и их декомпозиция на целевые ориентиры бизнес-подразделений.

В ходе работы консультанты использовали свою авторскую методику «Построение ландшафта затруднений при движении к цели» (в нашем случае к vision). Методика включает в себя два инструмента – групповую работу сотрудников и фирменный программный комплекс компании «Эксити группа», который быстро обрабатывает результаты работы этих групп. Формируемый системой отчет иллюстрирует, как оптимально распределить приоритеты при построении системы стратегических целевых ориентиров (следующий этап проекта).

Для получения «объемной картинки», работа по формированию «Ландшафта затруднений» проводилась с Советом директоров, где присутствовали собственники, и с группами сотрудников среднего звена, что позволило взглянуть на компанию с разных углов зрения. И здесь методика не только показала различия во взглядах разных групп на одни и те же процессы в компании, но и выявила неочевидные нюансы. Анализ результатов этого этапа позволил нам нащупать внутренние источники дальнейшего устойчивого роста компании, лучше понять ключевые аспекты наших стратегических перспектив и стоящие на их пути препятствия.

Кроме этого, методика позволила вовлечь и побудить к конструктивному диалогу совершенно разные по иерархии группы сотрудников, построить между ними мосты взаимопонимания, включить их энергию и мышление в формирование единого вектора развития компании, что явилось для нас большим и неожиданным бонусом.

Сейчас наша организация находится в активном взаимодействии с консультантами «Эксити группа» - Аленой Сосновской и Андреем Вахиным. Мы уверены, что проект будет успешным, поскольку уже сейчас видим его реальные плоды.

Директор по маркетингу, И.В.Борисевич, «Иткол»