

Deloitte.

Deloitte
Academy



**Інтелектуальна
екосистема Делойт**

«Створено бізнесом для бізнесу»

Виступаючі



Діна Немирович

ex-Директор зі стратегії
Фармак



Іван Компан

Директор
Делойт Академія

Чи потрібна українцям бізнес-освіта?



Глобалізація диктує нові вимоги



Українські компанії відчувають потребу в кваліфікованих керівниках

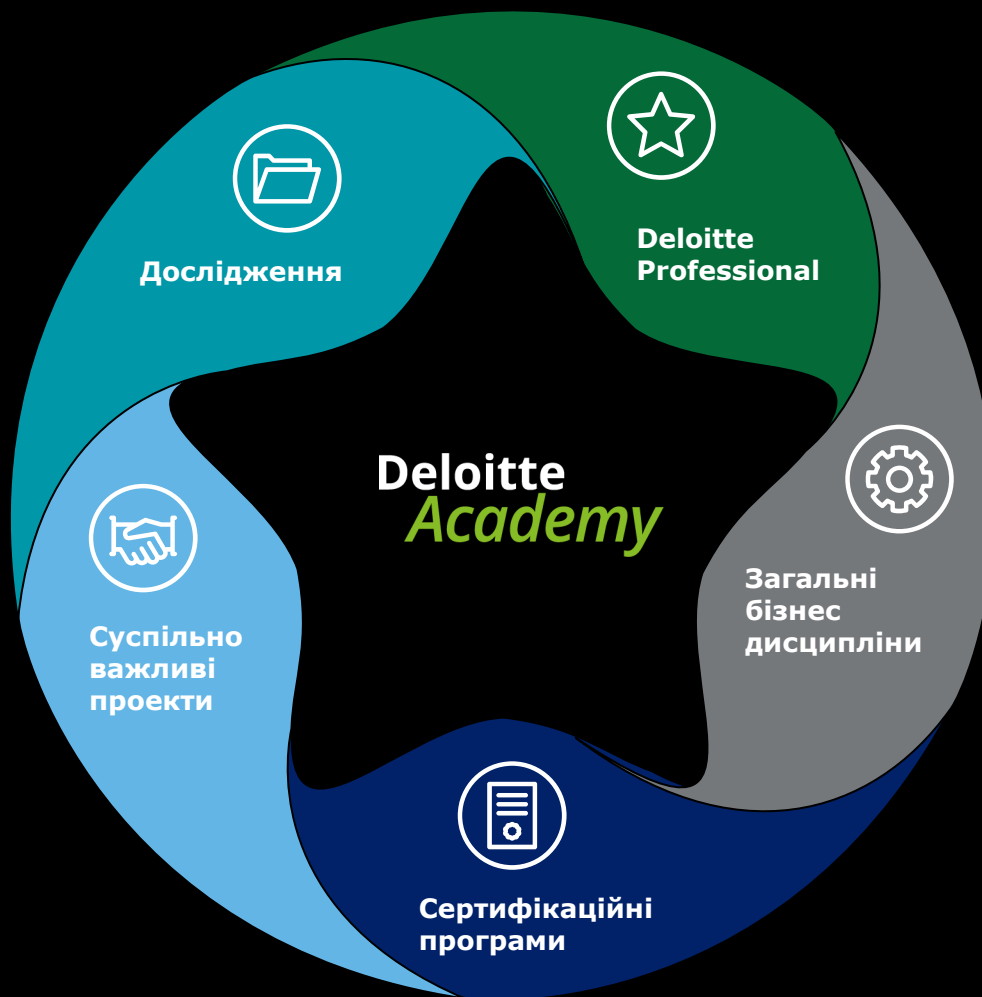


Освіта західного зразку

Що стане запорукою вашого особистого успіху?



Академія Делойту розвиває п'ять напрямків діяльності



Україна потребує професійного підходу на усіх рівнях



Корпоративний світ

- Приватні компанії
- Підприємці



Громади та громадські організації

- Суспільні проекти
- Благодійні організації



Держава

- Державні компанії
- Інститути влади



Культура, наука, освіта

- Мистецькі об'єднання
- Академічні інститути

Professional Club Deloitte – це спільнота з тисяч професіоналів,
що досягли успіху в бізнесі

1

Співробітники компанії

2

Deloitte Alumni

3

Викладацький склад Deloitte Academy

4

Випускники навчальних програм Deloitte

5

Громадські та культурні діячі

Професійне середовище – джерело нових ідей та проектів



Deloitte Advanced Management Program

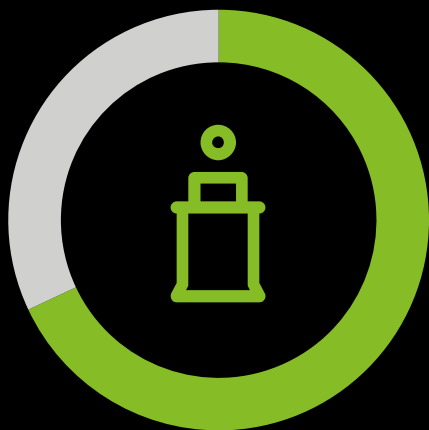
«Transition to C-Suite»/
«Крок до вершини»

Концентрація професійного досвіду та знань
Єдина в Україні цілісно інтегрована програма, що створена
досвідченими практиками

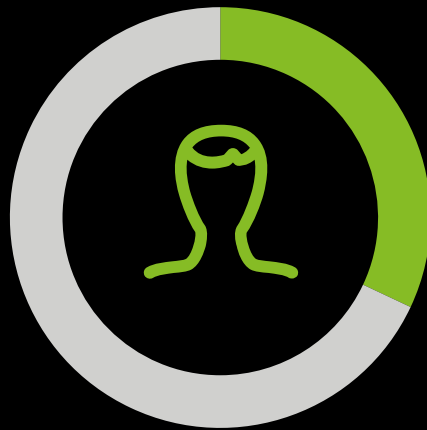


Кому потрібна ця програма?

Ми надаємо знання та навички, необхідні для переходу на новий рівень керівництва компанією



Керівники різного рівня у великих міжнародних та українських компаніях.



Керівники середнього бізнесу, що стрімко зростає



Власники стартапів, що мають на меті перетворити творчий колектив підприємців в ефективну сучасну компанію.

Оптимальне поєднання стратегії та тактики

Чи є можливим справжній успіх без професійної майстерності?



Найкращі в Україні викладачі-практики

Управлінський та фінансовий облік

Олена Баришнікова,
Единбурзька бізнес-школа

Стратегічний маркетинг

Тетяна Лукинюк,
CEO, Red Bull

Корпоративні фінанси та ринки капіталу

Іван Компан,
Директор, Deloitte

Управління талантами

Анна Власова,
Директор, Школа HRM

Управління проектами та операційний менеджмент

Аліна Піддубна,
Директор, Альфа-банк

Стратегічне планування

Олексій Тимофеев,
ex CEO Smart Group

Лідерство

Вітас Бучунас,
ex-Директор, ЕБРР

Мистецтво переговорів

Олена Сергеева,
ex CEO, Mary Kay

Управління змінами

Діна Немирович,
ex Директор зі стратегічного розвитку,
Фармак

Бізнес, інновації і цифрові технології

Сергій Бондаренко,
Директор, Deloitte

Особиста ефективність та створення власного бренду

Оксана Монастирська,
Управляючий директор, Hill & Knowlton

Ризик менеджмент

Володимир Шульмейстер,
ex перший заступник міністра транспорту

Сучасна, Практична, Динамічна



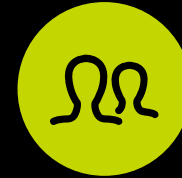
Бізнес-рішення (Business Cases) відомих успішних компаній

- L'Oréal
- Red Bull
- CocaCola
- УкрГазВидобування
- Фармак
- Toyota
- JPMorgan Chase & Co



Майстер-класи від відомих топ-менеджерів з кожної дисципліни

- IPO
- M&A
- Big Data
- ...



Експертиза та міжнародний досвід організатора

- Міжнародні Клієнти
- Більше ніж 200К співробітників
- Доступ до глобальної бази знань та досвіду

Діна Немирович

«Синдром Мак'явеллі»

Никколó Макиавéлли
(Макиавелли, итал. Niccolò di Bernardo
dei Machiavelli)
3 мая 1469 – 21 июня 1527

Итальянский мыслитель, философ,
писатель, политический деятель —
занимал во Флоренции пост секретаря
второй канцелярии, отвечал за
дипломатические связи республики,
автор военно-теоретических трудов.

Выступал сторонником сильной
государственной власти, для укрепления
которой допускал применение любых
средств, что выразил в прославленном
труде «Государь»

«Цель оправдывает средства» —
крылатая фраза, якобы изначально
принадлежащая именно ему



Закон Макиавелли

Никколо Макиавелли про отношение к изменениям

Кто бы не выступал с подобным начинанием,



его ожидает враждебность тех, кому выгодны старые порядки,



и в лучшем случае умеренная поддержка тех, кому выгодны новые.

Холодность эта объясняется отчасти страхом перед противником, на чьей стороне – законы, отчасти недоверчивостью людей, которые на самом деле не верят в новое, пока оно не закреплено продолжительным опытом.

Изменения vs Улучшения

1 Улучшение НЕ МОЖЕТЕ произойти без изменений, и изменение НЕ ДОЛЖНО произойти без улучшения

2 Изменения всегда есть; улучшение может быть только там, если сотрудники принимают изменение и максимально используют его

3 Для изменения требуется стратегия

4 Улучшение - это форма изменений

Почему организации должны меняться

Сложность среды –

разнообразие и количество внешних агентов, влияющих на стратегическое развитие компании

Реакция –

усиление способности компании к анализу данных

Динамичность среды –

скорость изменения внешних агентов

Реакция –

внедрение новых технологий, "подгонка"

2007 год



2013 год



10 статистических показателей – характеристик провала внедрения ERP системы в компаниях

- 80% клиентов недовольны своим текущим состоянием ERP-системы
- 60% проектов ERP терпят неудачу
- 90% компаний не могут обеспечить измеримую рентабельность инвестиций
- 95% компаний из тех, кто потерпел неудачу, выделяли менее 10% от общего бюджета проекта на образование / обучение/ управление изменениями
- 57% ERP-систем занимают больше времени, чем ожидалось
- 54% ERP-систем превышают прогнозируемые целевые показатели бюджета на внедрение
- 32% руководителей не удовлетворены результатами внедрения
- 39% работников не удовлетворены результатами внедрения
- 40% компаний испытывают большие эксплуатационные сбои после запуска ERP-системы
- 41% предприятий не могут реализовать менее 50% всех преимуществ ERP-системы

Соппротивление

Страх =

- устаревание знаний
- потеря личной власти
- изменение рабочих взаимоотношение

Проблема Макиавелли

Нет более деликатного, более опасного и более сомнительного в своем успехе предприятия, чем быть лидером в деле перемен. Врагами такого новатора станут все, кто процветал при старом порядке, и он может рассчитывать лишь на скромную поддержку тех, кто бы мог бы выиграть от порядка нового.

Фазы изменений



Почему изменения “не задерживаются” в компаниях



Неопределенность и вероятность неудач



Затраты



Проблема присвоения - “последователи”, утечка конкурентного преимущества



Могут быть длинные горизонты инвестирования



Дублирование усилий



Игнорирование потенциальных побочных результатов



Неприятие изменений

Deloitte Advanced Management Program

«Transition to C-Suite»/
«Крок до вершини»
(Продовження)

Змініть стратегічний погляд на своє майбутнє

Необхідно всього 7 місяців, щоб дати новий поштовх вашій професійній кар'єрі



Початок занять – 2 червня 2018 року

Загальна тривалість: 7 місяців

Заняття проводяться у вихідні дні, два рази на місяць.

Сучасно обладнані аудиторії Deloitte Academy, в центрі Києва

Вручення дипломів: грудень 2018 року

Справедливі ціни та гнучкі форми оплати

Заробляй та навчайся



Реєструйтеся вже зараз

Приєднуйтесь до спільноти найкращих, щоб досягнути вершини успіху

Реєстрацію на програму вже відкрито!

Щоб стати слухачем потрібно:

1 **Заповнити реєстраційну форму на сайті Академії «Делойт»:** [Реєстрація](#)
Після реєстрації ви отримаєте автоматичне підтвердження, та з Вами зв'яжеться представник Академії з подальшими інструкціями

2 **Підписати фінансові документи**
Необхідно надати копії документів для підготовки договору

3 **Зробити перший платіж**
Який автоматично бронює за Вами місце в групі

4 **Прийти на заняття**
Заняття розпочинаються 2 червня, перші два курси: Управління проектами та Управлінський облік

Контакти



Іван Компан

Директор

Делойт Академія

www.deloitte.ua



Микола Рибчинський

Керівник з операційних питань

Делойт Академія

www.deloitte.ua

Зроби крок до вершини
приєднайся до середовища професіоналів

Deloitte
Academy

www.deloitte.ua

«Створено бізнесом для бізнесу»

deloitte.ua

Про «Делойт»

Назва «Делойт» стосується однієї чи кількох юридичних осіб: «Делойт Туш Томацу Лімітед», приватної компанії з відповідальністю учасників в гарантованих ними межах, зареєстрованої за законодавством Великобританії (далі – «ДТТЛ»), мережі фірм-учасників ДТТЛ та пов'язаних з ними осіб. ДТТЛ і кожна з її фірм-учасників є самостійними та незалежними юридичними особами. ДТТЛ (також іменується як «Делойт Глобал») не надає послуги клієнтам. Докладну інформацію про ДТТЛ та її фірми-учасники розміщено за посиланням: www.deloitte.com/about.

«Делойт» надає послуги у сфері аудиту, консалтингу, фінансового консультування, управління ризиками, оподаткування та супутні послуги клієнтам державного і приватного сектору, що здійснюють свою діяльність у різних галузях економіки. До числа клієнтів «Делойт» входять близько чотирьохсот з п'ятисот найбільших компаній світу за щорічним рейтингом журналу «Fortune». Наявність глобальної мережі фірм-учасників, що охоплює понад 150 країн світу, дозволяє «Делойт» надавати клієнтам можливості світового класу та високоякісні послуги, пропонуючи необхідні рішення найскладніших бізнес-завдань. Понад 264 000 фахівців «Делойт» спрямовують свої професійні зусилля на досягнення результатів, що мають значення.

Це повідомлення містить інформацію загального характеру, і ані «Делойт Туш Томацу Лімітед», ані жодна з фірм-учасників та пов'язаних з ними осіб (надалі разом – «Мережа «Делойт»») не надають професійні консультації або послуги за допомогою цього повідомлення. Перш ніж прийняти будь-яке рішення чи вдатися до будь-яких дій, які можуть зашкодити вашому фінансовому становищу або бізнесу, будь ласка, зверніться за консультацією до кваліфікованого фахівця. Жодна юридична особа, яка входить до Мережі «Делойт», не відповідає за будь-які збитки, яких зазнала будь-яка особа, що покладається на це повідомлення.