

Primename, kad užpildytumėte šio
modulio kokybės vertinimo anketą,
kurią rasite apklausos.ktu.lt

Atsiskaitančiojo pavardė
(pildo studentas)

C	1	6	1	6
---	---	---	---	---

Eligijus Kiudys IFM-1/3

Studijų modulio pavadinimas, kodas
Atsakingo dėstytojo vardas, pavardė

Strateginis valdymas
Robertas Jucevičius

S190M185

Egzamino data
2021 01 13

Egzamino pradžia
17.30 val.

Egzamino trukmė
2 akad. val.

INSTRUKCIJA: naudotis papildoma literatūra leidžiama

1. Klausimas (4 balai).

Jūs atsakingas už tai, jog organizacijoje būtų parengta tinkama strategija. Vadovaudamiesi pateikta studijų literatūra, paskaitų medžiaga, diskusijų paskaitų metu ir su kviestiniais lektoriais kilusių idėjų pagrindu pagrįskite:

- **Kokį strategijos rengimo modelį pasiūlysite ir kodėl būtent jį? Kur yra jų esminis skirtumas? (1 balas)**
- **Kokie tuomet būtų strategijos rengimo žingsniai ir strateginės analizės logika, taikomų metodų eiliškumas? (2 balai)**
- **Kurį iš keturių strategijos rengimo būdų (stilių) ir kodėl pasirinksite? Trumpai apibūdinkite visus šiuos stilius/būdus ir paaiškinkite kaip jis dera su Jūsų atsakymais į prieš tai buvusiais klausimais (1 balas).**

Pasirinkčiau Bowman modelį, pagal šitą modelį siūlo didesnę strategijų pasirinkimą, strategijos daugiau išsakdytos, priklausant nuo įmonės įmonė gali laisviau sukurti savo strategiją, pasirinkus vieną iš daugelio pasirinkimų. Šis strategijos modelis skiriasi tuom, kadangi jis apėma visą grafiką, nuo mažiausios kainos iki didžiausios, nuo mažiausios vertės naudotojui iki didžiausios.

- Naudočiau CSF sudaryma, susidaryčiau kokius tikslus yra svarbus kompanijai,
- Atlikčiau konkurencinio potencialo įvertinimą (Swot analizę, Galimybių analizę, Grėsmių analizę, VRIO analizę, Stiprių ir silpnų vietų analizę, PSV analizę, TWOS matricą) ir sudaryčiau strategiją bendradarbiavimo būdu, kuri parašytas, kad pasirinkau tesiant skaityti toliau.

Pasirinkčiau bendradarbiavimo rengimo būdą. Šitas būdas leidžia pamatyti strategiją iš kelių pusių. Bendradarbiavimo būdas leidžia kompanijos vadovui išlaikyti stiprią poziciją žiūrint iš darbininkų pusės, darbuotojai taip pat nesijaučia nuskriausti ir leidžiama pateikti savo nuomonę įmonės valdyme.

2. Klausimas – 2 balai.

Vadovaudamiesi pateikta studijų literatūra, paskaitų medžiaga, diskusijų paskaitų metu ir su kviestiniais lektoriais kilusių idėjų pagrindu **argumentuotai paaiškinkite kaip Jūs suprantate strategiją. Kodėl būtent taip? Kokie elementai patenka ir kurie nepatenka į strategijos logiką?**

Strategija – tai sudarytas planas kurio vedama kompanija ar žmogus gali pasiekti tikslą, planas (strategija) gali būti koreguojamas vygdymo metu priklausan nuo situacijos. Dėl to, kad norint eiti tikslingai link pasirinkto tikslo reikia užsibrėžti užduotis kurias reikia įvykdyti, užduočių įvykdymui reikia apgalvoti, kaip būtų galima efektyviai jas atlikti.

3. Klausimas – 2 balai

Atskleiskite kaip Lee Jaccocca taikė paskaitoje aptartus **išėjimo iš krizės principus** išvesdamas Crysler iš gilios krizės.

4. Klausimas – 2 balai. Paaiškinkite dviejų metodų – **Kritinių sėkmės veiksmų (CSF)** ir **Esminių/svarbiausių sėkmės veiksmų (KSF)** panašumus ir skirtumus, taikymo sritį. **Kaip kiekvienas šių metodų yra atliekamas?**

Kritiniai sėkmės veiksniai yra pagrindinės veiklos sritys, kurias reikia atlikti gerai, norint pasiekti verslo ar projekto misiją, galima sudaryti kritinius sėkmės veiksmus kuriais būtų galima orientuoti verslą ar projektą. Kritiniai sėkmės veiksniai yra svarbiausi, svarbiausi sėkmės veiksniai gali būti ne kritiniai, galima sugalvoti svarbius arba esminius sėkmės veiksmus, bet jie nebūtinai bus kritiniai.

Kritiniai veiksniai atlikimas:

išsiaiškinti projekto misiją ir strateginius veiksmus

užduokite klausimą sau ir pagalvok kokia veikla projekte ar versle esmine

įvertinti ir pasirašyti galimus CSF į sąrašą, kad surastumėte absoliučiai esminius sėkmės elementus – tai yra jūsų esminiai sėkmės veiksniai.

nustatyti, kaip stebėsite ir matysite kiekvieną CSF

iškomunikuoti savo CSF kartu su kitais svarbiais verslo ar projekto strategijos elementais.

stebėkite ir iš naujo įvertinkite savo CSF, kad užtikrintumėte, jog ir toliau siekiate savo tikslų. Iš tiesų, nors CSF kartais yra mažiau apčiuopiami nei išmatuojami tikslai, naudinga kiek įmanoma konkrečiau nustatyti, kaip galite kiekvieną iš jų išmatuoti ar stebėti.

Svarbiausių sėkmės veiksmų atlikimas:

Susikuriame PVS lentelę kur surašome pagrindinius sėkmės veiksmus

Kiekvienam veiksmui priskiriame manomą svorį

Surašome kompanijos veiksmų balus, lyginant su konkurentais.

Išrenkame svarbiausius sėkmę lemiančius veiksmus.