|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Primename, kad užpildytumėte šio modulio kokybės vertinimo anketą, kurią rasite apklausos.ktu.lt* | | | Atsiskaitančiojo pavardė | | C | 1 | 6 | 1 | 6 | | |
| (*pildo studentas*) | | Eligijus Kiudys IFM-1/3 | | | | | | |
|  | |  | | | | | | |
| Studijų modulio pavadinimas, kodas | | | Strateginis valdymas S190M185 | | | | | | | | |
| Atsakingo dėstytojo vardas, pavardė | | | Robertas Jucevičius | | | | | | | | |
|  | | |  | |  | | | | | | |
|  | Egzamino data |  | Egzamino pradžia |  | Egzamino trukmė | | | | |  | |
|  | 2021 01 13 |  | 17.30 val. |  | 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 šititas modelis siųlo didesnį strategijų pasirinkimą, strategijos daugiau išsakidytos, priklausant nuo įmonės įmonė gali laisviau sukurti savo strategiją, pasirinkus vieną iš daugelio pasirinkimų. Šis strategijos modelis skiraisi tuom, kadangi jis apėma visą grafą, nuo mažiausios kainos iki didžiausios, nuo mažiausios vertės naudotojui iki didžiausios.**

* **Naudočiau CSF sudaryma, susidaryčiau kokie tikslai yra svarbus kompanijai,**
* **Atlikčiau konkurencinio potencialo ivertinima (Swot analizę, Galimybių analizę, Grėsmių analizęm VRIO analizę, Stiprių ir silpnų vietų analizę, PSV analizę, TWOS matricą) ir sudaryčiau strategiją bendradarbiavimo budu, kuri parašytas, kad pasirinkau tesiant skaityti toliau.**

***Pasirinkčiau bendradarbiavimo rengimo budą. Šitas būdas leidžia pamatyti strategija iš kelių pusių. Bendradarbiavimo budas 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, palanas (strategija) gali buti koreguojamas vygdymo metu priklausan nuo situacijos. Dėl to, kad norint eiti tikslingai link pasirinkto tiklso reikia užsibrėžti užduotis kurias reikia įvykdyti, užduočių įvykdymui reikia apgalvoti, kaip butu 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 veiksnių (CSF) ir Esminių/svarbiausių sėkmės veiksnių (KSF) panašumus ir skirtumus, taikymo sritį. Kaip kiekvienas šių metodų yra atliekamas?***

***Kritiniai sekmės veiksniai yra pagrindinės veiklos sritys, kurias reikia atlikti gerai, norint pasiekti verslo ar projekto misiją, galima sudaryti kritinius sekmės veiksnius kuriais butu galima orentuoti verslą ar projektą. Kritiniai sėkmės veiksniai yra svarbiausi, svarbiausi sėmkmės veiksniai gali būti ne kritiniai, galima sugalvoti svarbius arba esminius sekmes veiksnius, bet jie nebutinai bus kritiniai.***

***Kritiniai veiksniai altikimas:***

***išsiaiškinti projekto misiją ir strateginius veiksmus***

***užduokite klausima 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 veiksnių atlikimas:***

***Susikuriame PVS lentelę kur surašome pagrindinius sėkmės veiksnius***

***Kiekvienam veiksniui priskiriame manomą svorį***

***Surašome kompanijos veiksniu balus, lyginant su konkurentais.***

***Išrenkame svarbiausius sėkmę lemenčius veiksnius.***