

Business plan op 1 A4

Bouw voor uw afdeling of organisatie een (recovery) Business Plan dat werkt en bereik uw doelen

- > IFBD.BE
- > STRATEGIE & INNOVATIE
- > Business plan op 1 A4

- > U leert uw afdelings-, unit- of ondernemingsstrategie op 1 A4 te schrijven.
- > U leert strategische keuzes naar operationele KPI's te vertalen.
- > U leert hoe u visie vertaalt tot actie.

Onder de deskundige leiding van:

Ides Ticket

Managing Partner

BUSINESS MARKERS



IFBD
Institute for Business
Development



Waarom dit programma?

IEDEREEN HAD PLANNEN ...

Maar wanneer er een crisis zoals COVID19 op onze weg komt, dan worden deze plannen opeens heel onrealistisch. Weinig plannen blijken immers bestand tegen deze onvoorziene impact en moeten dus aangepast worden. Maar hoe ver kijkt u vooruit naar een onzekere toekomst? Hoe plant u vanaf vandaag uw herstelplan op? Hoe voorziet u een crisisplan ingeval van "een tweede golf"?

Plannen is nog nooit zo belangrijk én zo moeilijk geweest. En toch verwachten niet alleen onze aandeelhouders, maar ook onze werknemers en onze klanten heldere taal. Te veel werk, geen draagvlak in de organisatie, kiezen voor het oude normaal ... deze keer hebben wij geen excuus. Meer zelfs, wij hebben geen optie om dit nieuwe plan te laten verdwijnen in die - overvolle - lade bij die vele andere goedbedoelde plannen. Want de toekomst van onze organisatie of afdeling hangt ervan af.

MAAK TIJD VOOR STRATEGIE?

'Wij hebben geen tijd voor strategie' was tot voor kort een te vaak gehoorde verzuchting van managers en leidinggevendenden. De operaties slopen alle tijd op, klanten vragen te veel aandacht en de markt is zo veeleisend en te volatiel om verder te denken dan het eind van de maand, laat staan het eind van het jaar ... Maar een week op afzondering in Durbuy voor een strategisch plan, daar hebben we echt geen tijd meer voor. Maar hoe geeft u uw strategisch plan pragmatisch

vorm? Hoe maakt u keuzes? Hoe zorgt u ervoor dat die keuzes ook gedragen zijn door de groep? En dat iedereen er zich ook aan houdt?

BOUW EEN BUSINESS PLAN DAT WERKT ...

Na deze training bouwt u een (business) recovery plan dat écht werkt. Met behulp van de OGSM-methodiek maakt u uw dromen, ideeën en plannen concreet. OGSM staat voor Objective, Goals, Strategies, Measures en omhelst een plan op 1 A4 (ja, u leest het goed: op 1 A4!) dat leidt van visie naar actie. Het verbindt ambitieuze doelstellingen en een realistische business met concrete activiteiten. Het helpt om goede plannen te maken en hier slim aan te werken. Een business plan maken is zo geen 'moeten' meer, maar een moment om gestructureerd en strategisch te bepalen waar u over een bepaalde tijd wilt zijn en hoe u daar gaat komen. U krijgt bovendien het boek "Business plan op 1 A4" geschreven door experts om u aan de hand van vele voorbeelden, praktische tips en oefeningen te helpen de OGSM-methodiek eigen te maken.

BEWEZEN METHODIEK: VOOR GROOT EN KLEIN

De methodiek is wereldwijd bewezen effectief. Vele personen en organisaties werken er al jarenlang mee, zoals de NASA, Procter & Gamble, Coca-Cola en Business Markers. Ook meer en meer KMO's en vrije beroepen passen deze heldere methodiek toe in hun dagelijkse operaties. Aan de slag dus als u nog succesvoller wilt zijn!

WAT IS OGSM?

OGSM staat voor Objective, Goals, Strategies en Measures.

Met de OGSM-methodiek kun je een volledig en gestructureerd business plan op 1 A4 weergeven. In één oogopslag wordt duidelijk hoe het plan eruitziet en hoe onderdelen ervan samenhangen. Dit maakt het tot een krachtig middel om voortgang en focus te bewaken. Bovendien is het de ideale manier om het strategisch plan te communiceren aan alle medewerkers.



De docent

Ides Ticket, oprichter en managing partner van Business Markers, werkte bij Procter&Gamble, Coca-Cola en als general manager van MTV Networks. Reeds jaren begeleidt en traint hij met het Business Markers team honderden bedrijven rond strategie en innovatie, mensen en cultuur, en customer experience management. Samen met een groep ervaren professionals brengt hij vol enthousiasme beweging in organisaties en haalt hij meer uit jouw teams. Daarnaast zetelt hij vol enthousiasme in tal van adviesraden.



BUSINESS PLAN OP 1 A4

U krijgt bovendien het boek "Business plan op 1 A4".

Het stond meer dan 400 dagen in de hitlijst van best verkopende managementboeken, 52 dagen op n° 1 en was het 2de best verkochte managementboek bij eerste druk. Ondertussen reeds in 8ste druk!



"Een lesgever met bagage, dat merk je. Hij speelde goed in op de vragen die leefden."

VERHOOGDE INTERACTIVITEIT

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. Om dit te realiseren, vragen wij op voorhand een beknopte beschrijving van de probleemstelling te formuleren. Op die manier kunnen wij de cursus volledig opstellen volgens uw eigen informatiebehoefte. U kunt hiervoor steeds contact opnemen met **Dirk Spillebeen** op het nummer: +32 50 38 30 30 (e-mail: dirk@ifbd.be).





BLOK 1: VAN SWOT NAAR POWERSWOT:

- ◆ Prioriteitstelling in sterktes, zwaktes, opportuniteiten en bedreigingen van de organisatie.
- ◆ Corona & impact op je plannen: van business plan naar herstel plan.

BLOK 2 : STRATEGISCH PLAN OP 1A4

◆ MODULE 1: OGSM EN MANAGEMENT BIJ OBJECTIVES

- ❖ Objective, Goals, Strategies, Measures (OGSM):
 - Wat betekent dit voor u als manager?
 - OGSM als managementtechniek:
 - Objective: kwalitatieve doel.
 - Goal: kwantitatieve doel.
 - Strategies: gekozen weg(en).
 - Measures: dashboard en acties.

❖ Business Analyse:

- Power SWOT: intern én extern.
- De confrontatiemix.

❖ Cirkel van invloed en cirkel van betrokkenheid.

Oefening: pas toe op uw eigen organisatie of afdeling.

◆ MODULE 2: OBJECTIVE & GOALS: DNA VAN STERKE STRATEGIEËN

- ❖ Doel door doen: durf te kiezen!
- ❖ Positionering van uw afdeling.
- ❖ Vertaling in een objectief.
- ❖ Scherpe definiëring doelen: specifiek, meetbaar, acceptabel, resultaatgericht en tijdsgebonden

Oefening: pas toe op uw eigen organisatie of afdeling.

◆ MODULE 3: STRATEGIES & MEASURES: KIEZEN EN OPVOLGEN

- ❖ Lange termijn doelstellingen, waan van de dag en smaak van de maand.
- ❖ Criteria sterke en zwakke strategieën: de 5 S-en van Strategie.
- ❖ Typerende voorbeelden.
- ❖ Integreer risk management in de strategie.
- ❖ Measures: boordtabellen en actieplannen.

Oefening: pas toe op uw eigen organisatie of afdeling.

◆ MODULE 4: SCHRIJF UW EIGEN PLAN: VORM EN INHOUD OP 1 A4

- ❖ Een volledig en gestructureerd plan op 1 A4.
- ❖ Stap voor stap uw eigen plannen op papier.
- ❖ Methode van opvolging, bijsturing en aanscherping.

Oefening: pas toe op uw eigen organisatie of afdeling.

◆ MODULE 5: ZO CREËERT U EEN DRAAGVLAK VOOR UW PLAN

- ❖ D.I.T. is succes: draagvlak, inhoud en techniek.
- ❖ Vertaal uw plan van organisatie naar afdeling, naar personen:
 - Van visie naar actie.
 - Hoe creëert u draagvlak voor uw plan?
- ❖ Voortgang en focus bewaren, ook als het moeilijker wordt.

BLOK 3: BEST PRACTICES EN NEXT STEPS.

- ◆ Goal setting, Strategic Project Charters, Doel- en Doen-dasboard, ...

En nu aan de slag ... want u vertrekt naar huis met een perfect plan op 1 A4.

UNIEK PROGRAMMA

Deze training werd speciaal ontwikkeld voor die managers en directeurs, actief in (zwaar) getroffen sectoren of activiteiten. Onze trainer vertrekt dan ook vanuit uw realiteit, waarbij plannen maken en scenario's ontwikkelen onderhevig zijn aan onzekerheid.

VERLOOP CURSUSDAG(EN)

- 08.30 Ontvangst, registratie met koffie/thee.
- 09.00 Start van de trainingsdag (met voorstelling docent)
- 12.30 Lunch
- 17.00 Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

