



КОРПОРАТИВНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Фасилитация стратегической сессии: используй силу команды

Бизнес-кейс

Идентификационный номер 0014-22-1

В данном бизнес-кейсе рассматривается процесс подготовки и реализация стратегической сессии компании Raspberries. Raspberries – это стартап двух уральских предпринимателей, основанный в 2020 году и функционирующий на рынке маркетплейсов с широким ассортиментом потребительских товаров. В бизнес-кейсе затрагиваются вопросы того, что именно делает стратегическую сессию эффективной, а также почему одни команды приходят к решениям проблем по результатам встречи, а другие топчутся на месте или «паркуют» задачи на неопределенный срок. Ситуация Raspberries иллюстрирует маркерные моменты, которыми характеризуются стратегические сессии, реализуемые без обращения к фасилитации и ее инструментам. Таким образом, рассматривается вопрос того, какими методами лидеру стратегической сессии удастся привести участников к результату или, наоборот, увести от цели встречи.

© 2022, Андрей Вялькин, Анна Ломакина.

Никакая часть настоящей публикации не может быть воспроизведена или передана в какой-либо форме или какими-либо электронными или механическими средствами без письменного согласия владельца авторского права.

Фасилитация стратегической сессии: используй силу команды

Компания Raspberries – стартап двух уральских предпринимателей Черникова Дмитрия и Лесникова Алексея – была основана в 2020 году. С началом пандемии и закрытием большинства непродовольственных магазинов стало ясно, что будущее – за онлайн-площадками, платформами-маркетплейсами, где любой пользователь может найти и заказать нужный ему товар в считанные минуты, без необходимости

НЕ КОПИРОВАТЬ
НЕ РАСПРОСТРАНЯТЬ