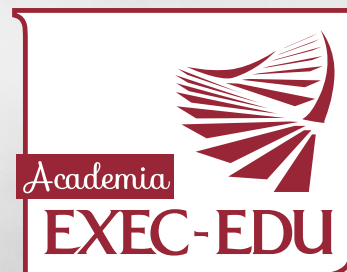


Calea Griviței nr. 8-10, Parter,  
Sector 1, București | office@exec-edu.ro  
021 319 64 40 / 41 | 0723 171 365

A large yellow circle with a black crosshair is centered on the page. Four black arrows point outwards from the center of the circle towards the top, bottom, left, and right edges. The background of the page is a grayscale image of a snow-capped mountain peak.

# MANAGEMENT

## 360°



## Pe scurt despre acest program

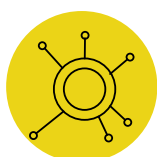
Management 360° este un program compact și integrat, în care-ți vei dezvolta, în cele 5 luni, spiritul antreprenorial, gândirea strategică și expertiza managerială necesare succesului tău profesional și personal.

Experții noștri sunt manageri, consultanți și antreprenori de succes, pasionați și talentați în a transmite bune practici de business.



## Beneficii

- Informație concentrată și practică privind zonele „critice” ale unui business;
- Schimb de idei și opinii cu alți manageri și antreprenori;
- Idei concrete, imediat aplicabile;
- Acces la evenimentele Alumni și la comunitatea EXEC-EDU, formată din peste 15.000 de absolvenți.



## Structura

8 module, pe parcursul a 5 luni, o zi și jumătate la două săptămâni, de regulă vinerea și sâmbăta;

- Program flexibil de lucru în echipă, pentru activități practice (studii de caz tip Harvard, proiecte, exerciții, schimb de experiență);
- O simulare de business, într-un week-end rezidențial (la Sinaia);
- Mentorat oferit de experții programului pentru aplicarea conceptelor în companie;
- Coaching individual.



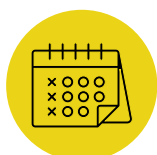
## Programul Management 360° se adresează:

1. Managerilor de top sau de mijloc, cu experiență managerială de minim 1 an
2. Antreprenorilor
3. Liber profesioniștilor (medici, avocați, contabili)
4. Profesioniștilor cu potențial, care vizează o poziție managerială



## Printre companiile participante la edițiile anterioare

3M, A&D Pharma, Alfredo Foods, Alro, Arctic, Asbis, Bancpost, Baneasa Investments, Centrofarm, Cetelem, Depaco, DPD, Eisberg, Euroweb, Fiterman Pharma, Heidelbergcement, Henkel, Hochland, InBev, Industrial Access, Intesa San Paolo Bank, Lafarge, Lease Plan, Marie Nouvelle, McDonald's, Medicover, Mercury 360°, Metro, Naturevo, OMV Petrom, Oracle, Orange, Philip Morris, Pirelli, Romatsa, Siemens, Tchibo, Ursus, Vel Pitar, West Eye Hospital, Whirlpool.



## Perioada de desfășurare

20 septembrie 2019 - 02 februarie 2020



## Investiție

Cursuri: **2750 EUR**  
(plătibili în 3 rate egale)\*

Realizarea unui proiect cu caracter practic, sub coordonarea unui mentor: 150 EUR.

Acesta poate consta în analiza organizației sau a unei părți a acesteia și elaborarea unui plan concret de îmbunătățire și creștere.

\* Pentru cursurile autorizate de ANC nu se aplică TVA, conform OG 129/2000 și L163/2005.

**Discount de tip „early-bird”** pentru înscriere și plată anticipată a taxei până la 1 august 2019

**Discounturi de grup** pentru participarea a cel puțin 2 persoane din aceeași companie

### Taxa include:

- 8 module de curs – în perioada 20.09.2019 - 02.02.2020;
- 1 oră de coaching individual;
- 3 ore de mentorat;
- weekend-ul rezidențial în afara Bucureștiului (inclusiv cazare, mese);
- materiale de curs;
- pauze de cafea și prânz pe tot parcursul programului;
- certificat final oferit de EXEC-EDU;
- certificat final acordat de ANC, recunoscut în UE (în condițiile susținerii unui examen final).

# Modulul 1

## Liderii și strategia

Expert – dr. Lavinia Rașcă

<b>Deschidere &amp; Sesiune introductivă</b>	<b>Lavinia Rașcă</b>	Vineri, 20 Septembrie, 09:00 – 12:00
<b>1. Liderii și strategia</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Liderii autentici și avantajul competitiv al companiei</li> <li>Ce este strategia – strategia afacerii și strategia corporației</li> <li>Strategie și model de business</li> <li>Procesul managementului strategic</li> </ul>	<b>Lavinia Rașcă</b>	Vineri, 20 Septembrie, 13:00 – 16:00
<b>2. Compania performantă - de la filosofia organizațională la rezultate</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ce înseamnă o companie performantă și cum o conduc liderii spre performanță</li> <li>Filosofia companiei: viziune, misiune, valori – trasarea direcției</li> <li>Este filosofia posibil de atins – analiza externă și internă a organizației</li> <li>De la "SWOT" la „So What?” – sau arta mișcărilor strategice bine alese</li> </ul>	<b>Lavinia Rașcă</b>	Sâmbătă, 21 Septembrie, 09:00 – 12:00
<b>3. Alinierea strategică</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Implementarea și evaluarea strategiei</li> <li>Alinierea strategiei la mediul extern și alinierea internă</li> <li>Sinergia afacerilor din cadrul corporației</li> <li>Concluzii</li> </ul>	<b>Lavinia Rașcă</b>	Sâmbătă, 21 Septembrie, 13:00 – 16:00

# Modulul 2

## Implementarea și execuția strategiei (I)

Experți: Dr. Lavinia Rașcă, Simona Podgoreanu

<b>1. Motivare, satisfacție, engagement – elemente centrale ale succesului strategiei</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>De la nevoi umane la senzația de viață împlinită</li> <li>Cum se creează o foarte bună experiență de lucru în organizație</li> <li>Claritate, încredere, progres, prin delegare și feed-back</li> </ul>	<b>Lavinia Rașcă</b>	Vineri, 04 Octombrie 17:00 – 20:00
--	----------------------	--

## 2. Structura organizatorică a firmei și cultura organizațională

Simona Podgoreanu

Sâmbătă,  
05 Octombrie  
09:00 – 12:00

- Cum te asiguri că dezvolți structura și cultura care susțin strategia companiei?
- Tipuri de structuri organizatorice și potrivirea cu strategia
- Avantaje și dezavantaje a diferitelor tipuri de structuri;
- Bune practici în construirea unei structuri aliniate cu strategia
- Tipuri de culturi organizaționale
- Diagnoza propriei culturi organizaționale
- Cultura orientată spre performanță
- Pași de aliniere cultură-strategie

*Studiu de caz: Schimbarea unei culturi*

## Modulul 3 Inteligența financiar-contabilă

Experți: Adrian Manaicu, dr. Ovidiu Dîmbean-Creta

### Partea 1: Raportarea financiar-contabilă și arta înțelegerii cifrelor

#### 1. Bilanțul contabil.

Adrian Manaicu

Sâmbătă,  
05 Octombrie  
13:00 – 16:00

- Resursele unei afaceri și cum citim bilanțul contabil.
- Echilibrul resurse-surse de finanțare și rolul său în înțelegerea modelului de afaceri.
- Analiza bilanțului contabil și decizia în afaceri.

#### 2. Contul de profit sau pierderi.

Adrian Manaicu

Sâmbătă,  
19 Octombrie  
09:00 – 12:00

- Profit sau pierdere. Valoarea adăugată sau valoare pierdută în afaceri.
- Estimarea veniturilor și cheltuielilor - cheia unui rezultat corect.
- Cheltuieli directe și indirecte sau cheltuieli variabile și fixe. Cum ajută clasificarea cheltuielilor înțelegerea rentabilității unei afaceri.

#### 3. Situația trezoreriei

Adrian Manaicu

Sâmbătă,  
19 Octombrie  
13:00 – 16:00

- Profitul sau trezoreria. Abordări diferite dar egal de importante în analiza afacerii.
- Impactul convențiilor contabile asupra circuitului banilor și valorii.
- Scopul final al unei afaceri de succes - echilibru între rezultatul contabil și disponibilul din cont.

## Partea 2: Diagnostic și Prognoza Financiară, Managementul Creșterii.

### 1. Analiză - diagnostic.

Ovidiu Dîmbean

Vineri,  
01 Noiembrie  
17:00 – 20:00

- Indicatori financiari relevanți.
- Indicatori contabili și indicatori de piață.
- Interpretarea indicatorilor de analiză - diagnostic.

### 2. Prognoza financiară pe termen scurt.

Ovidiu Dîmbean

Sâmbătă,  
02 Noiembrie  
09:00 – 12:00

- Bugetul de disponibilități, cash flow, in și out.
- Construcția documentelor financiare pro-formă, prognoza contului de rezultate, a bilanțului și a situației trezoreriei.
- Analiza de sensibilitate a rapoartelor financiare pro-forma și interpretarea lor.

### 3. Managementul Creșterii

Ovidiu Dîmbean

Sâmbătă,  
02 Noiembrie  
13:00 – 16:00

- Problematika creșterii, (1) față de piață și (2) față de resurse.
- Ecuția creșterii sustenabile și creșterea reală.
- Creșterea prea rapidă și creșterea prea lentă.

## Modulul 2

## Implementarea și execuția strategiei (II)

Expert: Monica Minoiu, EMBA

### 1. Ciclul de planificare și control - Bugetul

Monica Minoiu

Vineri,  
15 Noiembrie  
17:00 – 20:00

- Bugetul – concretizare a proceselor de planificare și previziune.
- Ce este un buget și care sunt constrângerile bugetare?
- Sisteme de raportare bugetară
- Sistemele de bugetare: obiectivele unui buget.
- Administrarea bugetului, pregătirea bugetului.

### 2. Strategia operațională.

Monica Minoiu

Sâmbătă,  
16 Noiembrie  
09:00 – 12:00

- Managementul operațiunilor (MO); MO în companii de producție și în companii de servicii.
- Funcțiunea operațională și aspectele principale ale managementului unui proces (intrări-ieșiri).
- Luarea deciziilor în MO și tendințe actuale cu impact asupra MO.
- Strategia operațională.
- Transpunerea strategiei operaționale în obiective de performanță și KPI la toate nivelele organizaționale
- *Workshop – Strategia operațională și strategia de business a companiei. Ce pot face mai bine, mai repede, mai ieftin? Merită?*
- Lean management, JIT și re-engineering

# Modulul 4

## Planul de marketing.

Expert: dr. Carmen Bălan

### 1. Structura planului de marketing

Carmen Bălan

Sâmbătă,  
16 Noiembrie  
13:00 – 16:00

- Ce componente include un plan de marketing eficace
- Cum să evaluezi rezultatele activităților de marketing
- Profilul clienților potențiali și alegerea segmentelor țintă

### 2. Pozitionarea de brand. Strategiile de produs și brand

Carmen Bălan

Miercuri,  
27 Noiembrie  
17:00 – 20:00

- Pozitionarea de brand relevantă pentru clienți și profitabilă pentru companie
- De la mantra de brand la valoarea capitalizată în brand
- Valoare pentru clienți prin opțiuni strategice de produs și brand

### 3. Proiectarea unor strategii competitive de distribuție, preț și comunicare

Carmen Bălan

Joi,  
28 Noiembrie  
09:00 – 12:00

- Alternative strategice privind distribuția produselor și provocările actuale
- Elaborarea strategiilor de preț în funcție de cei 3C
- Strategiile de comunicare în era "content marketing"

# Modulul 5

## Agilitate organizațională

Expert: Simona Podgoreanu

### 1. Managementul performanței

Simona Podgoreanu

Sâmbătă  
07 Decembrie  
13:00 – 16:00

- Managementul performanței: avantaje și pericole. Cum recunoaștem performanța și cum o măsurăm;
- Influența managementului performanței asupra rezultatelor individuale și ale companiei
- Erori frecvente de evaluare
- Interviul de performanță: do's & dont's

*Studiu de caz: evaluarea anuală a lui Cătălin Cătălinescu*

*Role play: interviu de evaluare a performanței*

## 2. Managementul schimbării organizaționale

Simona Podgoreanu

Vineri,  
10 Ianuarie  
17:00 – 20:00

- Tipuri de schimbări organizaționale și caracteristicile lor;
- Schimbare vs transformare managerială;
- rezistența la schimbare: origine și abordare
- Procesul schimbării organizaționale: puterea lui de ce?
- Managementul stakeholderilor

*Studiu de caz: Transformer*

# Modulul 6

## Supply Chain Management

Expert: Pavel Coman, EMBA

### 1. Ce este Supply Chain Management (SCM) - identificarea punctelor cheie în structurarea și managementul Supply Chain

Pavel Coman

Sâmbătă,  
11 Ianuarie  
09:00 – 12:00

- Obiective competitive și avantaje ale Supply Chain față de alte forme de management și organizare
- Procese și Concepte relevante ale Supply Chain – identificarea opțiunilor posibile de optimizare
- Direcțiile către Performanță ale Supply Chain Management - KPI's
- Supply Chain Management - o nouă modalitate de transpunere a strategiei companiei într-un model clar de luare a deciziei în mediului global al afacerilor de astăzi
- Avantajul competitiv al Supply Chain prin
  - Managementul informației
  - Managementul relațiilor ca factori determinanți în performanță

*Case study Nokia vs Ericsson - Moduri diferite de acțiune în cadrul Supply Chain*

### 2. Mediul Global al Afacerilor - veriga importantă a Supply Chain Management

Pavel Coman

Sâmbătă,  
11 Ianuarie  
13:00 – 16:00

- Supply Chain o strategie de alianțe și parteneriate - cheia succesului în afaceri
  - Achiziție competitivă - cel mai important pilon al modelului de business
  - Costul Total al Proprietății (Total Cost of Ownership)- element cheie în luarea deciziilor
  - Decizia strategică pe bază de analize relevante, sursă a avantajului competitiv și master control
  - Analize de Costuri
    1. LEW și
    2. MOM



- Quantity Discount Analysis (QDA) pe cantități și game de prețuri
- Analiză costuri fixe și variabile – tehnica de diferențiere a prețului în achiziții – instrument necesar în planificare

*Case study – Toyota Supply Chain response*

## Modulul 7

# Simularea Turnaround®

**Experți: dr. Lavinia Rașcă, dr. Alexandrina Deaconu**

### Simularea Turnaround®

**Lavinia Rașcă,  
Alexandrina  
Deaconu**

*Weekend  
rezidențial  
01 - 02  
Februarie 2020*

- E concepută într-un mod care generează discuții aprinse pe teme de leadership, management, valori, cultură organizațională, proces decizional.
- Reprezintă o experiență de învățare utilă, plăcută și surprinzătoare, care-i duce pe participanți în zone pe care nu le bănuiesc de la început.
- Factorul surpriză îi ajută să-și întiparească în memorie faptul că pe parcursul jocului și-au validat sau și-au schimbat unele convingeri, ceea ce-i va ajuta pe termen lung, în relațiile cu echipele lor.

Strategia de redresare a unei companii cu probleme, care acționează într-un mediu favorabil, este doar pretextul exersării **comportamentului constructiv**, singurul corect pe termen lung. Dacă, la început, unora dintre participanți li se poate părea neadecvat să fie puși în situația de a conduce o companie de producție, ei își vor da seama că, de fapt, leadershipul și managementul au aceleași resorturi indiferent de domeniul de activitate. Ei se vor convinge o dată în plus cât de importante sunt motivația, satisfacția, engagementul oamenilor, pentru atingerea obiectivelor și excelența în execuție.

## Dinamica simulării – modul de desfășurare

Lavinia Rașcă,  
Alexandrina  
Deaconu

Weekend  
rezidențial  
01 - 02  
Februarie 2020

Participanții la simulare sunt puși în fața unor decizii importante și urgente. Jocul are 2 etape:

1. Înainte de ziua trainingului - fiecare participant se informează și apoi ia decizii individuale, pentru redresarea companiei, pe baza unui raport complex despre situația acesteia, întocmit de o firmă de consultanță.
2. A 2-a etapă, de o zi este colectivă și se desfășoară sub forma a 4 runde de dezbateri menite să conducă la decizii de echipă, luate prin consens. Beneficiind de debriefing-ul de la finalul fiecărei runde, participanții își schimbă sau își validează pe parcursul simulării unele convingeri și își îmbunătățesc comportamente, ceea ce îi va ajuta ulterior să fie mai performanți în viața reală. La finalul simulării, fiecare echipă va împărtăși experiențele relevante trăite pe parcursul celor 4 runde de joc și principalele concluzii și învățăminte

## Coaching individual

1 sesiune x 1 h / participant

Oana Scarlat, Simona Podgoreanu, Monica Dudoiu

Lucrăm la o mai bună cunoaștere de sine și înțelegerea propriilor motivații, dar și la identificarea convingerilor limitative care încetinesc sau blochează atingerea obiectivelor. Clientul își accesează propria creativitate și astfel identifică noi metode de rezolvare a problemelor. Totodată își va crea starea necesară atingerii performanței dorite.