

## Program Mini-MBA BusinessDrive

### BusinessDrive – Concept

**BusinessDrive** este un produs educațional Diagma de tip „Business Game” conceput pentru a ajuta participanții să-și dezvolte și să-și exerseze cunoștințele și abilitățile manageriale.

Structurat ca un workshop interactiv cu durata de 5 zile, programul include module teoretice care abordează, din perspectiva managerial-financiară, principalele „zone critice” ale unei afaceri: Marketing, Vânzări, Producție, Logistică, Resurse Umane, dublate de module practice în care participanții sunt implicați direct în procesul decizional și conducerea unei afaceri realist simulate cu ajutorul unei aplicații software dedicate, pe parcursul a 4 cicluri anuale de business.

Simularea de business reproduce fidel contextul real economic, incluzând elemente cunoscute sau predictibile precum piață, concurență, legislație, dar și elemente aleatoare (fluctuații de preț, evenimente politice sau sociale).

### BusinessDrive – Adresabilitate; Obiective

Programul **BusinessDrive** se adresează cu precădere:

- Managerilor de diferite niveluri;
- Persoanelor cu înalt potențial din organizații, sau care urmează a fi promovate pe funcții manageriale;
- Antreprenorilor;
- Persoanelor interesate să-și dezvolte abilitățile manageriale.

Obiective propuse:

- Extinderea viziunii și perspectivei manageriale asupra unei afaceri;
- Deprinderea utilizării informațiilor financiare în actul managerial;
- Dezvoltarea abilităților decizionale;
- Aprofundarea cunoștințelor în principalele zone de competență managerială.

## BusinessDrive – Structura programului

### Ziua 0 (seara)

#### 1.Introducere (1 oră)

- Prezentare lectori, participanți;
- Obiective, agenda, mod de desfășurare;

### Ziua 1

#### 2.Management Financiar (4 ore)

- Obiectivele unei organizații din perspectivă financiară;
- Ciclul general al unei afaceri:
  - finanțare;
  - investiții;
  - operațiuni;
  - câștig;
- Situațiile financiare – instrumente de management:
  - Contul de Profit și Pierdere – rol și structură;
  - Bilanțul – rol și structură;
  - Fluxul de Numerar – rol și structură;
- Elemente de analiză financiară:
  - metode și criterii de analiză a performanței financiare;
  - rații de profitabilitate, lichiditate, solvabilitate, eficiență;

#### 3.Aplicație – Partea I (4 ore)

- Prezentare aplicație; Formarea echipelor;
- Prezentare și studiu materiale-suport:
  - Scrisoare de la Președintele Consiliului de Administrație;
  - Raportul Anual;
  - Informații din piață – ziarul “Time is Money”
  - aplicația software “**BusinessDrive™**”
- Simulare de Business – anul fiscal I:
  - stabilirea obiectivelor multi-anuale;
  - indicatori financiari;
  - decizii strategice;

### Ziua 2

#### 4.Marketing (4 ore)

- Breviar teoretic:
  - definiții, noțiuni introductive;
  - Piața și consumatorul – comportament, stimuli, decizia de cumpărare;

- marketingul – instrument și funcție de Management;
- strategii și planificare în marketing;
- Conceptul de Marketing Integrat. Cei 4 "P":
  - Studiul **P**ieței și Consumatorului; Segmentarea; Piețe specifice;
  - Comportamentul Consumatorului; stimuli; Decizia de cumpărare;
  - Strategia de **P**roduș; Product Mix; componente
  - Ciclul de viață al produsului; Planificarea produselor; Poziționarea; Marca;
  - Strategia de **P**reț; criterii, tactici, instrumente;
  - Strategia de **P**lasare (Distribuție); Canale de Distribuție;
  - Strategia de **P**romovare; Mixul Promoțional; Instrumente de Promovare; clasificare; comparație;
- Instrumente practice de marketing:
  - segmentarea pieței / clienților;
  - matricea piață / produs;
  - "Market Staircase";
  - modele de analiză SWOT;
  - concluziile analizei → obiective și strategii de marketing;
- Indicatori financiari ce măsoară efortul de marketing;

#### 5. Aplicație – Partea II (3 ore)

- Prezentare și studiu materiale-suport:
  - Scrisoare de la Directorul de Marketing;
  - Raportul Anual;
  - Informații din piață – ziarul "Time is Money"
- Simulare de Business – anul fiscal II:
  - obiective strategice;
  - indicatori financiari;
  - decizii strategice;

### **Ziua 3**

#### 6. Vânzări (2 ½ ore)

- Procesul de vânzare – breviar:
  - identificarea și prospectarea clienților;
  - tehnici specifice de vânzare;
  - "value propositions";
  - tendințe în procesul de vânzare;
- Managementul vânzărilor:
  - strategii și obiective de vânzări;
  - planificarea efortului de vânzări;
  - dimensionarea și organizarea echipei de vânzări;
  - instrumente în managementul vânzărilor;

- monitorizare și control;
- metode de prognoză (forecasting)
- Managementul conturilor (Account Management):
  - rolul unui account manager;
  - structura conturilor;
  - centre de putere, centre de influență;
  - retenție și fidelizare;
- Indicatori financiari ce măsoară efortul de vânzări;

#### 7. Cercetare-Dezvoltare, Optimizare, Inovare (1 ½ ore)

- criteriile de diversificare a portofoliului de produse;
- drumul de la idee la produs;
- investiția în Cercetare-Dezvoltare; mecanisme decizionale;
- analiza cost-beneficiu;
- alocarea costurilor de Cercetare-Dezvoltare;

#### 8. Aplicație – Partea III (3 ore)

- Prezentare și studiu materiale-suport:
  - Scrisoare de la Directorul de Vânzări;
  - Raportul Anual;
  - Informații din piață – ziarul “Time is Money”
- Simulare de Business – anul fiscal III:
  - ajustarea obiectivelor strategice;
  - indicatori financiari;
  - decizii strategice;

### **Ziua 4**

#### 9. Management operațional (4 ore)

- Producție:
  - planificarea producției;
  - dimensionarea capacităților de producție;
  - fluxuri de producție; optimizare;
  - contractarea furnizorilor;
  - standarde de calitate – lean; 6σ;
  - indicatori financiari;
- Distribuție (Supply Chain):
  - tipuri de distribuție;
  - rețeaua de distribuție – dimensionare;
  - managementul stocurilor;
  - optimizarea lanțului de distribuție;
  - indicatori financiari;

#### 10. Aplicație – Partea IV (3 ore)

- Prezentare și studiu materiale-suport:
  - Scrisoare de la Directorul de Operațiuni;
  - Raportul Anual;
  - Informații din piață – ziarul “Time is Money”
- Simulare de Business – anul fiscal IV:
  - obiective strategice;
  - indicatori financiari;
  - decizii strategice;

#### **Ziua 5**

#### 11. Managementul Resurselor Umane (3 ore)

- Resursele Umane în contextul de business modern;
- funcțiile HR ale unui manager;
- politici și strategii de resurse umane;
- motivarea angajaților; tehnici și mijloace;
- indicatori financiari și de performanță;

#### 12. Aplicație – Partea V (3 ore)

- Prezentare și studiu materiale-suport:
  - Scrisoare de la Președintele Consiliului de Administrație;
  - Raportul Anual;
  - “Jurnalul Financiar”
- Simulare de Business – final:
  - analiză privind îndeplinirea obiectivelor;
  - pregătirea Raportului pentru Consiliul de Administrație;
  - prezentarea Raportului în fața Consiliului de Administrație;
  - concluzii;
  - “lessons learned”;

#### 13. Încheiere (1 oră)

- Analiză comparativă; Concluzii generale;
- Festivitate de premiere;
- *Întrebări și răspunsuri;*

Durata totală – aprox. 36 ore (timp efectiv, exclusiv pauze) – 5 zile.

**Notă 1:** Pentru programe livrate “in house”, curricula va fi construită pe specificul de business al clientului.

**Notă 2:** Pentru sesiunile open, programul include și mini-ședințe individuale de consiliere pe afacerile participanților, oferite de cei doi lectori.

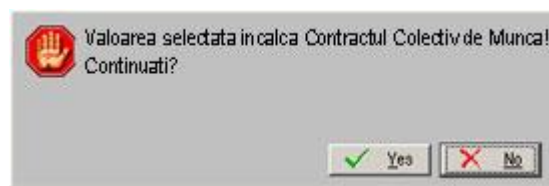
## BusinessDrive – Aplicația Software

Aplicația **BusinessDrive** este concepută să simuleze extrem de realist condițiile de piață. O interfață prietenoasă permite fiecărei echipe să consemneze deciziile manageriale pentru fiecare ciclu anual de business (ex: bugetele de marketing pe produse / regiuni geografice, investiții, politica salarială, prețuri de vânzare, etc.) și să vizualizeze grafic și tabelar situația economică a companiei, ajustată în funcție de deciziile luate.



Un modul master va corobora, la sfârșitul fiecărei sesiuni, deciziile echipelor competitorare, va introduce elemente aleatoare (restricții sau stimulente legislative, evenimente sociale, penurie sau abundență de materii prime și forță de muncă, etc.) și va produce rezultate consolidate: cote de piață, performanțe financiare.

La sfârșitul fiecărui an fiscal simulat, aplicația va genera un raport anual pentru fiecare echipă și o publicație economică ce va prezenta statusul competiției, analize, tendințe și indicatori de piață.



## BusinessDrive – Lectori

**Dragoș Popescu** și-a construit cariera de consultant și trainer pornind de la o solida experiență directă în business. A ocupat poziții manageriale de vârf, în particular în industria telecom (Sales Manager – Bel Pagette, Customer Service Manager – Vodafone, Operations / Country Manager – Motorola) cu performanțe recunoscute la nivel internațional ("The Cheetah" award <Pinnacle Performance Club> in recognition of Sales Achievements)

A fost și este implicat activ, în calitate de consultant, în proiecte de dezvoltare și optimizare de business, atât în telecomunicații, dar și în industria grea sau FMCG / logistica / distribuție.

Susține în mod curent sesiuni de training, cu precădere în domeniile: Business Management, Vânzări, Project Management, Finanțe totalizând peste 500 zile de training. Printre clienții săi importanți ca și trainer se numără Orange, Telekom, Bosch, Petrom, EON Gas, Holcim, Raiffeisen Bank, etc.

Deține un titlu MBA în Finanțe și Administrarea Afacerilor și este absolvent a numeroase programe / cursuri de dezvoltare profesională, atât în domenii de specialitate (Marketing, Vânzări, Project Management, Business Analysis, Finance) cât și de dezvoltare a abilităților de comunicare și pedagogice, susținute de prestigioși furnizori precum Business Foundation Institute, Holden, Achieve Global, etc.

Cursurile sale sunt puternic interactive și sunt întotdeauna însoțite de exemplificări practice și instrumente concrete, dezvoltate și/sau dobândite de Dragoș în experiența sa de business. O picătură (sau mai multe) de umor transformă, de fiecare dată, cursurile susținute de el în experiențe plăcute și memorabile.

Dragoș este inițiatorul conceptului și autorul programului **BusinessDrive**

**Marius Ghenea** este unul dintre cei mai cunoscuți antreprenori în serie din România. Printre reușitele sale investiționale se numără Flamingo, Flanco, FIT Distribution, accessNET, Idilis, PCfun.ro, precum și multe startup-uri în care s-a implicat ca investitor de tip "business angel". Din 2015 Marius este reprezentantul pentru România al 3TS Capital Partners, unul dintre importantele fonduri de investiții europene cu focus pe tehnologie.

Proiectele sale antreprenoriale sunt dublate de o puternică implicare în sfera educațională. Speaker și conferențiar de succes, autor al celei mai vândute cărți de profil, "Antreprenoriat" și unul dintre protagoniștii emisiunii TV "Arena Leilor", Marius este pasionat să împărtășească know-how-ul acumulat.

Este co-organizator al Schoolforstartups Romania, deține calitatea de director în boardul forumului investițional românesc "Venture Connect" și pe cea de membru al juriului "Chivas – The Venture".

A sprijinit și susține în continuare proiecte de formare și leadership pentru tineri studenți sau antreprenori realizate de AIESEC, JCI, Leaders Romania sau alte organizații ale tinerilor din România.

Cursurile sale de intraprenoriat și de inovare sunt printre cele mai cautate, ca și workshopurile pe diferite teme din zona managerială.

Marius este lector **BusinessDrive** pentru sesiunile open, dar și pentru unele dintre cele in-house, destinate clienților corporate.