Wykład VI 18.11.2013r.

II. Proces zarządzania przez cele (ZPC)

**III. Zarządzanie strategiczne -** proces nastawiony na formułowanie i wdrażanie strategii, które sprzyjają wyższemu stopniowi zgodności organizacji i jej otoczeniu w osiągnięciu celów strategicznych

**IV. Składowe strategii:**

- zasięg - zespół rynków na których działa firma

- dystrybucja zasobów

- wyróżniająca kompetencja (fachowość personelu)

- synergia (sposób uzupełniania i wspomagania)

**V. Formułowanie strategii:**

- ustalanie celów strategicznych

- analiza otoczenia

- analiza organizacji

- dopasowanie organizacji do otoczenia

Szanse Atuty

Zagrożenia Słabości

**VI. Macierz BCG**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Gwiazdy |  | Znaki zapytania |

|  |
| --- |
| Dojne krowy |

|  |
| --- |
| Pieski |

**VII. Strategia konkurencyjna Portera obejmuje**

- analizę szczegółową branży,

- definicję niszy konkurencyjnej

( - zróżnicowanie,

- przywództwo (koszty)

- koncentrację)

**VIII. Strategie funkcjonalne i przedmiot ich zainteresowania**

Dziedzina funkcjonalna - główny przedmiot

1. marketing - \*struktura produkcji,

\* pozycja rynkowa,

\* kanał dystrybucji,

\* promocja sprzedaży,

\* problemy ustalenia cen,

\* polityka wobec opinii publicznej

2. finanse - \* struktura kapitału

\* polityka zadłużenia

\* zarządzanie aktywami

\* polityka dywidendy

3. produkcja - \* jakość

\* poprawa wydajności

\* planowanie

\* regulacje państwowe

\* lokalizacja zakładu

\* technika

4. zasoby ludzkie - \* polityka z zasobów ludzkich

\* stosunki pracownicze

\* regulacje państwowe

\* rozwój kadr kierowniczych

5. badanie i rozwój - \* rozwój produktu

\* prognozowanie techniki

\* patenty i licencje

**IX. Podejmowanie decyzji kierowniczych** - akt wyboru jednej możliwości spośród ich zestawu

Typy decyzji :

- zaprogramowane : mająca dość kompletną strukturę lub powtarzająca się z pewną częstotliwością (albo i jedno, i drugie)

- niezaprogramowana (niezbyt wyrażona struktura)

**X. Warunki podejmowania decyzji**

**XI. Klasyczny model podejmowania decyzji**

- Menedżer: baza: pełna doskonała informacja pozwalająca wyeliminować niepewność i określić wszystko racjonalnie i logicznie

**XII. Etapy procesu racjonalnego podejmowania decyzji**

1. Rozeznanie i zdefiniowanie sytuacji:

- jakiś brodziec wskazuje na konieczność podjęcia decyzji. Brodziec ten może być pozytywny lub negatywny

2. Identyfikacja alternatywnych możliwości

- Pożądane są zarówno możliwości oczywiste, jak i twórcze. Ogólnie rzecz biorąc, im ważniejsza decyzja, tym więcej wariantów należy podać.

3. Ocena wariantów:

- każdy wariant podlega ocenie z punktu widzenia wykonalności, wystarczalności i następstw

4. Wybór najlepszego wariantu

- należy ocenić wszystkie elementy sytuacji i wybrać wariant, który najlepiej pasuje do sytuacji menedżera.

5. Wdrażanie wybranego wariantu

- wybrany wariant zostaje wdrożony w system organizacji

6. obserwacja wyników i ocena

- w jakimś momencie menedżer powinien ocenić zakres w jakim wariant wybrany w kroku 4 i wdrożony w kroku 5 sprawdza sie w praktyce