

Стратегическая сессия

помогает команде
синхронизировать видение и
принять ключевые решения
развития

10 СЛАЙДОВ • 2 МИН ЧТЕНИЯ • СЕМЁН КОЛОСОВ

Когда команда по-разному понимает стратегию, компания станет уязвимой

Во многих компаниях стратегия формально существует, но

Приоритеты неясны

**Решения принимаются
медленно**

**Инициативы конкурируют
между собой**

i Компания продолжает работать, но **теряет управляемость и скорость развития**

Стратегическая сессия особенно полезна когда

Компания выходит на новый этап роста

- появляется больше направлений
- усложняется управление

Команда по-разному понимает стратегию

- разные приоритеты
- неэффективное распределение ресурсов

Компания сталкивается с изменениями рынка

- новые технологии
- новые конкуренты
- новые ожидания клиентов

Почему стратегические обсуждения часто не приводят к решениям

Во многих компаниях стратегические встречи превращаются в:

Длинные обсуждения

Обмен мнениями

Споры о гипотезах

Но без структурированного процесса команда редко приходит к конкретным решениям

📌 Фокус стратегической сессии – превратить обсуждение стратегии в систему решений

Чем **эта** **стратегическая** **сессия** **отличается**

Типичные стратегические встречи

- обсуждения без структуры
- фантазии о будущем и удобная оценка настоящего
- много идей – мало решений

Формат этой стратегической сессии

- работа от видения будущего до реального контекста компании
- честный анализ проблем и ограничений
- переход от идей к конкретным решениям

 **Цель – не обсуждение стратегии, а принятие стратегических решений**

Почему формат **2×4** часа работает лучше

✗ Классические стратегические сессии длятся **8–10 часов подряд**

✗ К концу дня команда устаёт, теряет концентрацию и начинает принимать поверхностные решения

✓ Поэтому работа проходит в формате: **2 дня по 4 часа**

Это позволяет:

Сохранять концентрацию

Обдумать решения между встречами

Повысить качество стратегических решений

1-й этап — формирование направления развития

Команда формирует **образ будущего компании**.
Не детальный прогноз рынка, а стратегическое
направление

Для этого рассматриваются:

Ключевые тренды отрасли

**Возможные трансформации
рынка**

**Изменения поведения
клиентов**

**① Цель: понять, в какое будущее
компания будет двигаться и какой ей
надо быть, чтобы быть
конкурентоспособной**

2-й этап — честный анализ текущей ситуации

Перед формированием стратегии команда анализирует текущую ситуацию

Рассматриваются:

- ключевые проблемы
- конкурентная среда
- процессы

- структура
- портфель продуктов
- сегменты клиентов

i Цель: **увидеть не "удобную", а реальную картину бизнеса**

3-й этап — выявление стратегических разрывов

Во время анализа команда фиксирует:

Корневые проблемы и барьеры

Ограничения роста и недостаток ресурсов

Слепые зоны и недостающие знания



Это позволяет понять: **что именно мешает компании двигаться вперёд**

4-й этап — формирование стратегических инициатив

После анализа команда формирует:

Идеи развития

Гипотезы изменений

Стратегические инициативы

Проекты трансформации

i Из них формируются **конкретные действия развития компании**

Результат стратегической сессии


По итогам работы команда получает:

**Согласованное направление
развития**

**Ключевые стратегические
приоритеты**

**Список стратегических
инициатив**

**Понимание ограничений
бизнеса**

 После сессии результаты дорабатываются до **понятного плана действий**

ЭКСПЕРТ И АВТОР

Кто проводит сессию



Семён Колосов

Эксперт по стратегическому менеджменту и внедрению изменений

Более **10 лет опыта** в управлении и консалтинге

Карьерный путь: **PM → Head of PMO → COO → консалтинг**

Автор книг: «Системная жизнь», «Проджект-менеджер маминой подруги!»

Спикер конференций: AgileDays 2025, «Недушный менеджмент»

Премии: Freedom Expert Awards, Tagline Awards, «Список литературы»

Сертификация: Бизнес-ТРИЗ – технологии системных инноваций

Сайт: skolosov.com

Можно начать с бесплатного разбора текущей ситуации

Перед страт.сессией мы обычно проводим **короткий предварительный разговор**

На нём мы:

Обсуждаем текущую ситуацию компании

Определяем задачи стратегической работы

Понимаем, подходит ли этот формат

Это **не продажа и не консультация**

Это возможность понять, есть ли у страт.сессии реальная ценность для вашей компании.

i **Разговор обычно занимает 30 минут.**

Для связи в TG: [@semkolosov](https://www.t.me/semkolosov)