



NO STRATĒGIJAS LĪDZ REZULTĀTAM: OKR UN KPI PRAKSĒ

Ar biznesa treneri Jāni Lāmu

Mūsdienās, kad biznesa vide, konkurenti un klientu vēlmes kļūst ar vien neprognozējamākas, skaidri, saskaņoti mērķi un preventīvs mērķu pielāgošanas process, kas atbalsta to sasniegšanu, palīdz uzņēmumam ne tikai izdzīvot sarežģītā un haotiskā vidē, bet arī kļūst par galveno elementu uzņēmuma izaugsmei - nodrošinot, ka tiek sasniegts tas, kas patiešām ir svarīgi un virza stratēģiju!

Semināra laikā dalībnieki iepazīs divas efektīvākās mērķu vadības pieejas , KPI (Key Performance Indicators)* un OKR (Objectives and Key Results*), un sapratīs, kā tās palīdz strukturēt uzņēmuma prioritātes, mērīt progresu un sasniegt jaunas virsotnes lietojot tās kopā.

Izmanto KPI spēku! KPI ir galvenie biznesa veiktspējas rādītāji, tie palīdz uzņēmumam vai komandai regulāri sekot līdzi svarīgāko procesus, rezultātu un biznesa veselības stāvoklim, un nepazaudēt to kas jau ir sasniegts.

Sasniedz jaunas virsotnes ar OKR! OKR ir mērķu vadības sistēma, kas sastāv no ambicioza mērķa (Objective) un mērāmiem atslēgas rezultātiem (Key Results). Tā palīdz komandām izvirzīt jēgpilnus izaugsmes mērķus, strādāt fokusēti, elastīgi un ar lielāku iesaisti, it īpaši dinamiskā, grūti prognozējamā un sarežģītā vidē.

Mācību rezultātā dalībnieki spēs izveidot mērķu vadības, pielāgošanas un izsekošanas sistēmas, kas patiešām strādā uzņēmuma labā, nevis ievieš kaut ko no grāmatas, kas īsti nedod pievienoto vērtību.

Mērķauditorija

2 dienas 9.00 - 16.30 | Rīga

13. un 14. oktobrī

Dalības maksa: 499 EUR + PVN

- Uzņēmumu īpašnieki un vadītāji
- Departamentu un komandu vadītāji
- Personāla vadība
- Produktu un pakalpojumu portfeļu vadītāji
- Jebkuru vadošā amatu pārstāvis

MĀCĪBU METODES UN PROCESS

- ~30% teorija, ~70% praktiskais darbs
- darbs ar reāliem piemēriem un situācijām
- grupu darbi un diskusijas
- konkrēti rīki, ko var izmantot jau nākamajā dienā
- mācībās ir bāzētas uz reālu kompāniju piemēriem no OKR un KPI pasaules. Treneris nav tikai teorētiķis — stratēģija, mērķi un jēgpilna mērķu sasniegšana ir viņa ikdiens. Treneris ir apmācījis un praktiski izstrādājis mērķu vadības sistēmas vairāk nekā 20 dažāda izmēra un dažādu industriju uzņēmumos, kā arī pats izveidojis rīkus mērķu vadībai un izsekošanai.

PROGRAMMA

Adaptīvā mērķu plānošana, atsekošana un pielāgošana

- Biznesa darbības konteksta un organizācijas dinamikas modeļi — savas organizācijas darbības konteksta, esošās un vēlamās tirgus pozīcijas izvērtēšana un efektīvas mērķu vadības pieejas izveide
- Mērķu cikli un plānošanas periodi
- Mērķu izsekošana, pielāgošana un regulāra pārskatīšana
- Mērķu caurspīdīgums un uz datiem balstīta lēmumu pieņemšana
- Biznesa vide un klientu vajadzības, kas ir grūti prognozējamas un mainīgas

Mērķu izveides principi un dažādi tipi

Efektīvu, uz rezultātu un klientu orientētu mērķu izveide

Organizācija, kas pastāvīgi mācās - mērķu novērtēšana, mācīšanās un nepārtraukta sistēmas un pieejas uzlabošana

Mērķu sasaiste dažādos organizācijas līmeņos — no korporatīvās stratēģijas līdz komandu un individuālajiem mērķiem

Mūsdienu organizāciju struktūras - horizontālās un vertikālās vērtību plūsmas

Mērķu prioritizēšana un stratēģisko iniciatīvu portfeļa pārvaldība

Organizācijas un vadītāju kultūra, uzvedība un domāšana veiksmīgai OKR/KPI pieejas ieviešanai

- Izmaiņas uzņēmuma motivācijas sistēmā (bonusi, prēmijas un citi labumi), īpaši ieviešot un izmantojot OKR pieeju
- Psiholoģiski drošas darba vides nozīme
- Pašorganizētības trijstūris — ļauj darbiniekiem strādāt "gudrā autonomijā"

Biežāk pieļautās kļūdas un praktiski ieteikumi efektīvākai OKR/KPI ieviešanai, uzturēšanai un attīstīšanai

OKR izmantošanas priekšrocības organizācijā

OKR un KPI — vai un kā tie strādā kopā?

KPI datu kartes, uzņēmuma un komandu veselības mērījumi

OKR/KPI digitālie rīki un mākslīgā intelekta pielietošana

PĒC 2 DIENU APMĀCĪBĀM DALĪBNIEKI SPĒS

- Izveidot efektīvu mērķu vadības sistēmu (OKR + KPI), ar fokusu uz rezultātu un vērtību, un nevis tikai uz kvantitāti (outcome vs. output)
- Definēt mērķus, kas palīdz ar stratēģijas sasniegšanu: gan izaugsmei, gan kvalitātei, gan klientu apmierinātībai, gan biznesa veikspējas optimizācijai
- Izmantot Impact Mapping pieeju mērķu noteikšanā un prioritizēšanā
- Veidot mērķus, kas veicina komandu sadarbību un kopīgu atbildību par rezultātu sasniegšanu
- Pielāgot un pārvaldīt mērķus dinamiskā un mainīgā biznesa vidē
- Pieņemt uz datiem balstītus lēmumus, izmantojot KPI un datu kartes
- Izveidot uzņēmuma un komandu veselības mērījumus efektīvākai biznesa veikspējas pārvaldībai
- Izmantot OKR ikdienas prioritāšu noteikšanā un fokusa uzturēšanā komandā
- Identificēt būtiskākos riskus un priekšnosacījumus veiksmīgai OKR ieviešanai organizācijā
- Izprast OKR un KPI atšķirības, savstarpējo mijiedarbību un praktisko pielietojumu uzņēmuma attīstībā
- Kļūt par vadītāju un līderi, kas rada pozitīvu organizācijas vidi un iespējo uzņēmumu un komandas mērķu sasniegšanai, kļūstot par līderi, kouču, mentoru un arhitektu.



TRENERIS UN KONSULTANTS JĀNIS LĀMA



Atzīts eksperts stratēģiju ieviešanā, procesu optimizācijā un augstas veiktspējas komandu attīstībā. Palīdz uzņēmumiem pārvērst stratēģiju reālos, izmērāmos rezultātos.

Plaša pieredze Lean-Agile principu un procesu ieviešanā dažādās nozarēs, tostarp IT, finanšu tehnoloģijās, mazumtirdzniecībā, apdrošināšanā, banku sektorā, telekomunikācijās, būvniecībā, ražošanā, loģistikā, farmācijā, veselības aprūpē, tiešsaistes spēļu industrijā un valsts institūcijās.

Praktiķis, vadījis komandas un darbojies vidējā un augstākā līmeņa vadībā tādos uzņēmumos kā Printify/FYUL, Evolution Gaming, Havi Logistics, IF Insurance, Jeff App un Twino. “Agiletransformer” kustības līdzdibinātājs un bijušais “Agile Latvia” valdes loceklis, aktīvi veicinot Agile pieejas attīstību Latvijā. Kā treneris un pasniedzējs darbojies Latvijas Universitātē un RISEBA, kur veidojis un vadījis vienu no pirmajām Agile mācību programmām Latvijā (160 stundu apjomā).

Jau vairāk nekā 12 gadus palīdz organizācijām veidot ilgtspējīgu izaugsmi, attīstīt augstas veiktspējas komandas un radīt risinājumus, kas patiesi atbilst klientu vajadzībām.

Sadarbojies ar vairāk nekā 40 organizācijām, tostarp *Rimi, VID, LMT, Latvenergo, SEB, Tele2, Tet, LVRTC, Roche, Helmes, Mintos, Gravity Team, CleanR* un citām.

Izglītība: Bakalaura grāds matemātikā-statistikā | LU

