

## STRATEGY, INNOVATION & LEADERSHIP ACADEMY ON-LINE

modul #7

# VÍTĚZNÁ INTERAKČNÍ STRATEGIE A STRATEGICKÁ ARCHITEKTURA FIRMY

---

**Dne :** úterý, 31. ledna 2023

**Rozsah :** 9:00 – 13:00

**Formát :** On-line modul využívající videokonferenční systém a kolaborační platformu Webex společnosti Cisco Systems

- Aktéři :**
- **Ondřej Landa**, zakladatel, vedoucí partner, Inventa, s.r.o.
  - **Jiří Feist**, člen představenstva, ředitel pro strategii (CSO), EP Power Europe (člen skupiny EPH Daniela Křetínského)
  - **A.G. Lafley**, ex Chairman of the Board & CEO of Procter & Gamble
  - **Roger Martin**, Founder, Martin Prosperity Institute, ex Dean Rotman School of Management, University of Toronto

- Příprava :**
- Vyplnit dotazník : *Úroveň strategického řízení podniku*
  - Shlédněte *Playing to Win: How Strategy Really Works* - dialog dvou vůdčích osobností A.G. Leafleyho a R. Martina na [youtube.com](https://www.youtube.com/watch?v=...) (72 minut, anglicky, možno nastavit české titulky)

Termín : do 18.1. 2023

V dnešním dynamickém světě plném disruptivních zvrátů vyvolaných exponenciálním rozmachem digitálních technologií i proměnami ekonomických, sociálních a politických poměrů je konkurenceschopnost firem a její dlouhodobá udržitelnost pod neustálým tlakem. Nabízejí se nové a nové příležitosti, je nutno čelit bezprecedentním rizikům. Proto roste význam strategického přístupu k řízení rozvoje podnikání a schopnost osvojit si principy a metody tvorby interakční strategie schopné předstihově reagovat na tyto výzvy. Zásadní význam má posun od zaměření na specifické výrobky, služby a trhy k tvorbě průlomových modelů podnikání umocňujících účinnost nových platforem a ekosystémů.

V tomto kontextu firmy musí redefinovat a nově zacílit své strategické aspirace (poslání a vize), životaschopně „naprogramovat“ tvorbu svých konkurenčních výhod příští generace založených na trvalé schopnosti účinně oslovit cílové skupiny zákazníků „neodmítnutelnou“ nabídkou jedinečných hodnot, jenom obtížně dosažitelných pro konkurenci. To vyžaduje setrvalou inovaci jejich klíčových způsobilostí jako zdroje konkurenceschopnosti. Neobejde se to bez systémového promyšlení všech podstatných souvislostí a jejich ukotvení ve strategickém rámci jako základním nástroji inovativního řízení rozvoje firmy a její digitální transformace.

## Klíčové teze modulu

- Smyslem tvorby strategie je definice konkurenčních výhod příští generace a propracování způsobů jejich dosažení – promítnuté do vyladěného vektoru strategických cílů.
- Konkurenční výhoda se rodí z nabídky jedinečné hodnoty, který se stává „předmětem touhy“ cílových skupin zákazníků (unique value proposition).
- Schopnost vytvářet jedinečnou hodnotu je se rodí z klíčových způsobilostí firmy – synergické souhry jedinečných kvalit, jež jsou kořenem a zdrojem její konkurenceschopnosti
- Poslání a vize nejsou líbivou formulací vznešených představ o žádoucí budoucnosti firmy, ale pregnančním vyjádřením její strategické aspirace; jsou operacionalizovány do zcela specifických, jednoznačně kalibrovaných cílů.
- Interakční strategie předjímá možné zlomy v dynamice trhů, na kterých se chce firma prosadit díky svým předstihově a průběžně inovovaným konkurenčním výhodám. Má připraveny záložní varianty, které aktivuje podle signálů ze strategického informačního systému.
- Konkurenční výhoda není dána jen jedinečnou zákaznickou hodnotou konkrétních výrobků, služeb a řešení, ale stále více předpokládá i průlomový obchodní model (business model). Originální business model je klíčovým nositelem konkurenční výhody příští generace.
- Povaha každé smysluplné strategie je inovační - všechny strategické cíle jsou kalibrovaným vyjádřením změn, které je nezbytné uskutečnit, aby bylo dosaženo budoucích konkurenčních výhod.
- Systémovým úhrnem těchto cílově definovaných změn je strategický rámec jako základní nástroj strategického řízení rozvoje firmy.

## Obsah modulu

- Strategický systém podniku - konkurenční výhoda příští generace
- Operacionalizace poslání, vize a hodnotového systému podniku
- Klíčové způsobilosti – páteř konkurenceschopnosti firmy
- Business model, migrace modelů podnikání, inovativní interakční strategie
- Strategie jako cílená tvorba obchodního modelu - formování nového konkurenčního prostoru
- Strategická architektura - strategický rámec rozvoje firmy
- Implementace strategie, sladění strategické myšlení a jednání nositelů strategie

## Co se v rámci modulu naučíte

- Utřídíte a prohloubíte své znalosti strategického systému podniku a klíčových úloh strategického řízení
- Operacionalizovat strategickou aspiraci firmy, poslání a vizi

## STRATEGY, INNOVATION & LEADERSHIP ACADEMY ON-LINE

- Rozvíjet duální strategii / konkurenční výhodu jako tvorbu jedinečné hodnoty a business modelu nové generace
- Osvojit si principy tvorby interakční strategie
- Definovat klíčové způsobilosti jako kořen konkurenční výhody
- Integrovat strategické cíle ve strategickém rámci řízeného rozvoje firmy

### Lídři programu

**PhDr. Ing. Ondřej LANDA , PhD, Inventa**

Majitel a jednatel Inventa, s.r.o. Absolvent VŠE v Praze a University Karlovy. Nositel Fulbrightova stipendia na Harvard Business School v USA. Člen International Academy of Management.

Působí jako poradce a lektor pro přední tuzemské a mezinárodní společnosti. Specializuje se zejména na problémy strategického řízení a tvorby firemních strategií, transformace podniků a na projekty změny firemní kultury.

<https://www.interleader.cz/phdr-ing-ondrej-landa-csc/>



**Ing. Jiří FEIST, EP Power Europe**

Člen představenstva EP Power Europe, ředitel pro strategii (CSO) v EP Energy. Dříve ředitel pro strategický a obchodní rozvoj ve skupině ČEZ a ředitel pro strategii v ČEPS. Během své třicetileté kariéry v odvětví elektrické energie zastával různé pozice v asociacích, jako jsou Eurelectric, UCTE, CENTREL, District Heating a Svaz průmyslu České republiky. Podílel se na řadě mezinárodních projektů. Jiří Feist je držitelem magisterského titulu z Fakulty elektrotechnické Českého vysokého učení technického v Praze.



**Alan G. LAFLEY, ex Procter & Gamble**

American businessman who led consumer goods maker Procter & Gamble (P&G) for two separate stints, from 2000 to 2010 and again from 2013 to 2015, during which he served as chairman, president and CEO, in 2015-16 executive chairman of P&G.

Lafley was called "one of the most lauded CEOs in history" and is credited with revitalizing P&G under the mantra "Consumer is Boss" with a focus on billion dollar brands like Crest, Tide, and Pampers.[6] But he also brought in several new brands, like Swiffer and Febreze, by merging P&G's internal resources with outside "open" innovation, referred to as Connect + Develop. Prior to rejoining P&G in 2013, Lafley consulted on business and innovation strategy.



**Prof. Dr. Roger MARTIN, MBA, Martin Prosperity Institute**

Founder of Martin Prosperity Institute (since 2013), former Dean of the Rotman School of Management at the University of Toronto from 1998 to 2013. Author of several business books. Martin has expanded several important business concepts in use today, including Design Thinking and Integrative Thinking. He has been recognized by several business publications as one of the field's most important thinkers. In 2019, Thinkers50 ranked him the 2nd most influential management thinker in the world. In 2017, he was ranked #1.

