KIM ĐĂNG CONSULTING
KAIZEN FOR DEVELOPMENT

KHÓA ĐÀO TẠO TRIỂN KHAI CHIẾN LƯỢC HOSHIN KANRI

"Phong cách quản lý Hoshin là phương pháp định hướng các hoạt động của nhân viên trong toàn công ty nhằm đạt được các mục tiêu then chốt và phản ứng nhanh chóng khi môi trường thay đổi."
~ Shiba, Graham and Walden ~

2021

Hoshin kanri - triển khai chính sách – là một hệ thống hoạch định, thực thi và định hướng tiếp cận trong việc kết nối kế hoạch chiến lược kinh doanh dài hạn với các mục tiêu then chốt, hành động, tiến trình, trách nhiệm, giải pháp và chuyển giao thành các chỉ tiêu trong thực tế hiện trường sản xuất kinh doanh.
Phương pháp này đảm bảo rằng các mục tiêu chiến lược của một công ty sẽ thúc đẩy sự tiến bộ và hành động nhất quán ở mọi cấp độ trong tổ chức - kể cả chiều dọc và chiều ngang - loại bỏ sự lãng phí thời gian do chỉ thị thông tin không rõ ràng và giao tiếp kém giữa các bộ phận.
Đến với chương trình đào tạo và tư vấn Hoshin Kanri của chúng tôi, quý công ty sẽ làm chủ được phương pháp triển khai chính sách chiến lược khoa học và hiệu quả, gắn kết các nguồn lực để hoàn thành tốt các mục tiêu kinh doanh. Ngoài ra việc chủ động đáp ứng được yêu cầu thay đổi trong kỷ nguyên VUCA cũng góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của quý công ty.

MỤC TIÊU KHÓA HỌC

- Chương trình được thiết kế để hỗ trợ doanh nghiệp lập ra kế hoạch chiến lược Hoshin, xây dựng được sự liên kết, đồng thuận, và cam kết của tất cả các cấp độ hướng về các mục tiêu chung.
- Hoạch định và triển khai những chính sách mới trong ngắn hạn và dài hạn theo phương pháp khoa học, dễ nắm bắt cũng như phù hợp với Tầm Nhìn và Sứ Mệnh của công ty, qua đó chuyển hóa được chính sách trên lý thuyết thành kết quả thật sự, liên tục cải tiến để nâng cao vị thế của doanh nghiệp.
- Phương pháp đo lường hiệu suất của các hoạt động trong quá trình triển khai chính sách mới
- Củng cố tổ chức thông qua việc duy trì hiệu suất cao và tạo ra kết quả lâu dài.

KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC

Sau khi kết thúc khóa học, các học viên sẽ:

- Biết cách áp dụng quy trình 7 bước của Hoshin Kanri để lập kế hoạch và triển khai những chính sách mới một cách khoa học, hiệu quả
- Nắm vững được các công cụ hỗ trợ triển khai chính sách Hoshin Kanri như: Mô hình Catchball, Ma trận X, Bảng triển khai chiến lược, Chiến lược A3, Phân tích SWOT, ...

ĐỐI TƯỢNG HỌC VIÊN

- Khoá học phù hợp với: quản lý cấp cao, quản lý cấp trung, trưởng các bộ phận, quản đốc, chuyền trưởng, ...
- Số lượng: 25 - 30 học viên.

PHƯƠNG PHÁP ĐÀO TẠO

- Đào tạo lý thuyết, nhập vai, thảo luận tình huống, trò chơi, “tập kích não", hỏi đáp, phân tích SWOT, tư duy A3.
- Đề xuất tư vấn dài hạn sau đào tạo, không chỉ là chương trình đào tạo ngắn hạn.

THỜI GIAN & ĐỊA ĐIỂM

- Thời gian : kéo dài 2 ngày. Từ 8:30 - 17:00.
- Địa điểm: tại nhà máy.

NỘI DUNG ĐÀO TẠO

NGÀY 1

Ngày 1:

- Tổng quan về Triển khai chính sách Hoshin Kanri: khái niệm, nguồn gốc, lợi ích, các thuật ngữ.
- Thảo luận tình huống.
- Quy trình hoạch định và triển khai chính sách Hoshin Kanri:

  Bước 1: Xác định tầm nhìn & sứ mệnh của doanh nghiệp.

  Bước 2: Xác định các mục tiêu đột phá theo nguyên tắc S.M.A.R.T.

  Bước 3: Đặt mục tiêu hằng năm theo nguyên tắc S.M.A.R.T.

  Bước 4: Triển khai mục tiêu xuyên suốt bộ máy doanh nghiệp, truyền đạt mục tiêu cho tất cả các bộ phận đều tham gia, lên kế hoạch và đặt chỉ tiêu . Tìm hiểu về Mô hình Catch Ball, Ma trận X, Bảng triển khai chiến lược, Chiến lược A3, Phân tích SWOT, ...

  Bước 5: Thực hiện và thi hành chính sách, kiểm soát việc thu thập dữ liệu & hệ thống đo lường.

  Bước 6: Tiến hành đánh giá quy trình định kỳ hằng tháng và hằng quý, Xây dựng báo cáo PDCA liên tục trong quy trình. Đánh giá kết quả để ghi nhận, khen thưởng hoặc sửa sai, cải thiện.

  Bước 7: Đánh giá hằng năm. Dữ liệu thu thập và đánh giá hoàn tất cho cả năm phải được cung cấp chính xác, xem xét chỉ tiêu và kết quả đạt được, đánh giá lại chính quy trình triển khai chính sách để cải thiện hoặc phát huy.

NGÀY 2

Ngày 2:

- Trách nhiệm và sự hỗ trợ của cấp lãnh đạo và cấp quản lý trong quá trình hoạch định và triển khai chính sách Hoshin Kanri.
- Thực hành xác định mục tiêu theo nguyên tắc S.M.A.R.T.
- Thực hành phân tích SWOT.
- Thực hành tư duy A3 và tạo Báo cáo A3.
- Hỏi & Đáp.
- Kế hoạch follow up của Kim Đăng Consulting dành cho khách hàng.

Có thể tùy chỉnh nội dung đào tạo để phù hợp với đặc thù và kết quả phân tích nhu cầu đào tạo (TNA) của quý khách hàng

KHÁCH HÀNG & ĐỐI TÁC

KHÁCH HÀNG & ĐỐI TÁC