

Integrated Systems for E-Business

Szabolcs Balázs

ORTEC Managing Director Central and Southern Europe

Despre mine...

Colegii si prietenii imi spun Szabi

Scoala: Economie, ASE

Job: 15 ani la ORTEC

Pasiuni: Tehnologii B2B, Guvernanta Corporatista si Gatit

Viitor: Cresterea nivelului de business in Romania

Contact: cel mai usor este prin LinkedIn

<https://www.linkedin.com/in/szabolcs-balazs/>

Cine suntem? Si ce vom face ?

1. Introducere
2. O serie de seminarii axate pe diferite topicuri cum ar Business Consulting, Arhitectura Sistemelor, Data Exchange, Algoritmi si optimizare, Implementare, Project Management
3. Exercitii

... vom incepe cu o parte de Alinierea Afacerilor (=Business Alignment)

Alinierea Afacerilor

1. Claritatea Scopului
2. Eficienta
3. Avantaj Competitiv
4. Alocarea Resurselor
5. Gestionarea Riscurilor
6. Buy-in de la angajati
7. Satisfactia clientilor
8. Change Management
9. Responsabilitate
10. Sustenabilitate pe termen lung

Claritatea scopului

1. Why?
2. What?
3. How?

Change Management

1. Schimbarea este constanta in afaceri
2. Implicarea si comunicarea intre echipe este esentiala
3. Planificarea si adaptabilitatea sunt vitale
4. Leadership si buy-in de la Top Management
5. KPI

*Recomandare: "Leading Change" de John P. Kotter

Alinierea Afacerilor

1. Claritatea Scopului
2. Eficienta
3. Avantaj Competitiv
4. Alocarea Resurselor
5. Gestionarea Riscurilor
6. Buy-in de la angajati
7. Satisfactia clientilor
8. Change Management
9. Responsabilitate
10. Sustenabilitate pe termen lung

Exercitiu