

Využití metody: Plánování

Facilitátor: ano

Ideální počet účastníků: 4 - 8 (možno i více)

Základní pomůcky: Flipchart, flipové papíry, lektorský kufřík

Vhodná aplikace:

Výběr silných a slabých stránek z analýzy SWOT, které byly vygenerovány v předchozí diskuzi.

Metoda Balaced Scorecard (BSC) je jednou z metod, jak měřit a vyhodnocovat zavádění a realizaci zvolené strategie organizace. Vede ke komplexnímu pohledu na organizaci, na její strategii i na to, zda ve své denní činnosti organizace tuto strategii operativně naplňuje.

BSC umožňuje rozpoznat zásadní problémy a výzvy strategického řízení a snaží se reagovat na ně. Je nástrojem pro převedení vize do konkrétních měřitelných plánů a cílů.

BSC vede k pohledu na organizaci ze čtyř perspektiv:

- finanční (Podle jakých ekonomických ukazatelů chceme organizaci řídit?)
- zákaznické (Kdo je náš zákazník? Co od nás očekává? Jak je spokojený?)
- procesní (Jak dobře děláme to, co nás živí? Jak výkonné jsou procesy organizace?)
- potenciálu (Jaký potenciál pro to musíme mít, např. lidský potenciál?)

Krok 1

Vedoucí skupiny zopakuje téma, jež se bude pomocí této techniky řešit. Toto téma napíše na předem připravený flipový papír. Například „Sesbírat maximum námětů pro analýzu SWOT (silné stránky organizace, slabé stránky organizace, příležitosti, hrozby)“.

Krok 2

Sběr námětů pomocí metody brainstormingu (viz Brainstorming). Cílem je sebrat co nejvíce námětů, myšlenek a nápadů. Zapisovatel zapisuje všechny návrhy, které byly vyřčeny. Každou oblast – silné stránky, slabé stránky, příležitosti, hrozby - zapisuje na jiný papír (kvůli přehlednosti).

Krok 3

Všichni společně zkontrolují, zda se některé náměty neopakují. Opakující se návrhy jsou sloučeny do jednoho. Na konci tohoto kroku jsou seznamy na čtyřech velkých listech papíru.

Krok 4

Každý účastník dostane pro každou oblast 5 lepíků (tedy celkem 4x5 lepíků) a označí ty náměty, které se mu nejvíce zamlouvají (může přidělit jednomu námětu všech 5 lepíků nebo je rozdělit mezi více námětů).

Krok 5

Když jsou sečteny výsledky od všech členů skupiny, přiřazují se návrhy s největší hodnotou pod jednotlivé perspektivy Balaced Scorecard. Zde je důležité převést náměty do cílů.

Finanční perspektiva

-
-

Zákaznická perspektiva

-
-

Procesní perspektiva

-

-
Perspektiva potenciálu
-
-

Krok 6

Na základě počtu lepíků určíme prioritní perspektivu, kterou by měly ostatní perspektivy podporovat.

Příklad:

V zákaznické oblasti vyjde jako priorita, že je třeba rozjet nějakou novou aktivitu pro získávání nových zákazníků. K tomu je třeba vyčlenit finance, vzdělat k tomu lidi (potencionál) a dát této činnosti jasný řád (procesy).

Krok 7

Všeobecné pojmy je nutné převést do cílů pomocí metodiky SMART.

Příklad: Zlepšit financování organizace = každý rok získat svojí činností 650 tisíc korun.

Krok 8

Ke každému cíli je třeba vytvořit kroky, které povedou k jeho naplnění. Zároveň určíme termín splnění a přiřadíme zodpovědnou osobu.

Krok 9

Realizace.