

STRATEGINIS VALDYMAS

2026 m. / Rudens semestras

Modulio anotacija

Prasidėję 2026 m. teikia daug vilties, tačiau geopolitiniai neramumai, besitęsiantis karas, didėjanti ekonomikos sulėtėjimo tikimybė, ir politiniai sprendimai reikalaus papildomų pinigų (o tai reiškia ir mokesčių). Labai tikėtina, kad sulauksime naujų šurprizų, tad daugumai įmonių reikia permąstyti pasirinktą įmonės strategiją. Esminis klausimas „kaip sėkmingai konkuruoti?“ išlieka ypatingai aktualus.

ISM Strateginio valdymo modulio siekis - padėti vadovams suprasti atsakymus į trijose esminėse srityse:

1. Kas yra verslo strategija? Kaip ją apibūdinti? Kokie strategijos elementai yra būtini? Kokios yra verslo strategijos naudos?
2. Kaip sukurti verslo strategiją? Koks turėtų būti procesas? Kokius įrankius reikia naudoti?
3. Kaip įgyvendinti verslo strategiją? Kaip nukreipti organizaciją nauja linkme? Kokius įrankius ir priemones naudoti?

Modulio metu analizuojamos visos pagrindinės strateginio valdymo turinį sudarančios sritys: nuo strateginio mąstymo, bei strategijos kūrimo iki jos įgyvendinimo. Modulio metu formuojamas platus suvokimas apie organizaciją ir jos aplinką, padedantis vadovams geriau suprasti savo organizacijas.

Strateginio valdymo modulio pagrindas – verslo situacijų analizė. Remiantis jomis, suvokiami ir patiriami esminiai strateginio valdymo klausimai, geriausios praktikos ir teorijos. Diskusijų metu svarstomas strateginio valdymo koncepcijų ir teorijų pritaikymas realioms verslo problemoms spręsti, bei sukuriamą galimybė atsiskleisti magistrantų strateginiam mąstymui. Modulis skatina gilų ir kūrybišką strateginių problemų supratimą, bei sprendimą.

Strateginio valdymo modulyje įgyjamos žinios pritaikomos praktiškai elektroninėje verslo simuliacijoje ir tiriamajame darbe. Simuliacijos metu konkuruojančios modulio dalyvių komandos siekia tapti rinkos lyderiais ir panaudoja ne tik modulyje išmoktas žinias, bet ir visą savo patirtį.

Modulio metu trijų žmonių grupės atlieka tiriamąjį (konsultacinį) projektą, kurio metu sprendžia realios, vieno iš grupės narių, organizacijos strateginę problemą, panaudodami modulio metu įgytomis žiniomis.

Pagrindinės modulio temos

Modulis apima tris pagrindines sritis: strategijos esmines sąvokas, jos kūrimo eigą ir strategijos įgyvendinimą. Modulio metu ugdomas vadovų gebėjimas aiškiai formuluoti savo organizacijos strategiją ir organizuoti jos įgyvendinimą.

Pagrindinės temos

1. **Strategijos pagrindai** apima strategijos apibrėžimą, verslo vieneto ir korporatyvinės strategijos sąvokas ir modelius. Aptariami konkurencinio pranašumo šaltiniai ir strateginių sprendimų priėmimas.
2. **Strategijos kūrimas** fokusuojasi į strateginio planavimo procesą, apimančią verslo etiką, organizacijos tikslų nustatymą, išorinės ir vidinės aplinkos analizę, strateginių alternatyvų formavimą ir pasirinkimą. Nagrinėjami įvairūs strateginiai modeliai – nuo M. Porter bendrinių strategijų iki vertės inovacijų modelio.
3. **Strategijos įgyvendinimas** aprėpia strateginių pokyčių iniciavimą organizacijose, kontrolės mechanizmus (įskaitant kontrolės svertų modelį) bei strategijų formavimą startuoliuose ir versliose organizacijose, pristatomus šiuolaikinius metodus kaip dizaino mąstymas, efektuacija ir verslo modelio drobė.

Praktiniai elementai

Modulio metu dalyviai atlieka grupinį tiriamąjį projektą, kuriame sprendžia realios organizacijos strateginę problemą. Taip pat modulyje studijuojantys vadovai dalyvauja elektroninėje verslo simuliacijoje "Marketplace". Jos metu komandos konkuruoja tarpusavyje, pritaikydamos įgytas strateginio valdymo žinias praktikoje.

Modulio dėstytojai



Benas Adomavičius

- Modulio vadovas, ISM Vadybos ir ekonomikos konsultantas-ekspertas
- 15 m. specializuojasi verslo ir rinkodaros strategijos konsultacijose bei moksliniuose tyrimuose
- Vadybos magistratūroje dėsto rinkodaros strategijos ir strateginio valdymo moduluose
- Sertifikuotas verslo procesų valdymo ekspertas
- Pasaulinės strateginio valdymo asociacijos narys
- „Creditinfo“ Lietuva valdybos narys
- Studijavo Northeastern University, Bostone
- Konsultuoja, skaito paskaitas, ir veda seminarus įmonėms Lietuvoje, Estijoje, Baltarusijoje, Švedijoje ir Vokietijoje



Prof. Dr. Krzysztof Obłój

- Išskirtinis strateginio valdymo profesorius Kozminskio Universitete ir Varšuvos Universitete
- Keleto bestselerių apie strategiją autorius.
- Aukščiausio lygio mokslinių žurnalų straipsnių autorius. Žinomas lektorius
- Daugelio valdybų narys (ir pirmininkas), įskaitant stambiausios Lenkijoje draudimo įmonės (PZU SA), stambiausios naftos perdirbančios bendrovės (Orlen SA) ir media įmonės (Agora SA)
- Buvęs Lenkijos prezidento B. Komorovskio patarėjas



Dr. Jonathan Boyd

- Baigęs prestižines doktorantūros studijas St. Andrews universitete, JK
- Buvęs ISM Etikos komisijos pirmininkas
- Parašęs eilę straipsnių prestižiniuose mokslo žurnaluose etikos ir politinės filosofijos temomis
- Dėstęs keliuose JK ir JAV universitetuose (University of Reading; University of Stirling; James Madison University; University of Connecticut; Catholic University of America)



Dr. Nerijus Pačėsa

- Vadybos socialinių mokslų daktaras, ISM Vadybos ir ekonomikos universiteto docentas
- Buvęs ISM Vadybos ir ekonomikos universiteto rektorius
- Buvęs UAB “Senukų prekybos centras” generalinis direktorius
- „Erudito licėjaus“ įkūrėjas ir savininkas
- Strateginio valdymo konsultantas
- Nuolat kelia kvalifikaciją įvairiuose kursuose ir seminaruose (Švedijos konsultacinės kompanijos “Meka Nova”, Danijos konsultacinės kompanijos “PA Consulting Group’s” verslo mokymo programos, “Ryšiai tarp universitetų ir kompanijų studijos”, “Strateginis valdymas ir organizacinis projektavimas”, enterprenerystės studijos Harvardo verslo mokykloje ir kt. mokymai)



Mindaugas Glodas

- Korporatyvinio valdymo ekspertas (daugiau kaip 15 metų korporacinė vadovavimo patirtis ICT srityje, Microsoft ir IBM)
- Ankstyvojo verslo etapo rizikos kapitalo fondos Nextury Ventures bendrąjįkūrėjas (drauge su Ilja Laursu, 2013 m.). Šiuo metu fondas jau yra investavęs į daugiau nei dvidešimt technologijų verslo startuolių
- Kauno technologijos universiteto tarybos narys, Žinių ekonomikos forumo Tarybos pirmininkas, Mokslo tyrimų, eksperimentinės plėtros ir inovacijų Tarybos prie LR Vyriausybės narys



Doc. Dr. Alfredas Chmieliauskas

- Doc. dr. Alfredo Chmieliauskas yra vienas iš ISM Vadybos ir ekonomikos universiteto įkūrėjų ir rektorius (2014 - 2018), docentas, Lietuvos projektų vadybos asociacijos prezidentas (2004 - 2015)
- Pagrindinė dėstymo ir tyrimų sritis — projektų, programų ir portfelių valdymas, o taip pat organizacijų strategija ir pokyčių valdymas
- Vyriausybės strateginės analizės centro “Strata” valdybos narys, konsultacinės įmonės “Chmieliauskas ir partneriai” vadovas, konsultavęs ir vedęs mokymus daugiau negu 200 verslo ir vyriausybinių organizacijų Lietuvoje ir užsienyje
- Jis yra konsultavęs ir vedęs mokymus daugiau negu 200 verslo ir vyriausybinių organizacijų Lietuvoje ir užsienyje



Philip Ammerman

- Philip Ammerman yra konsultavimo bendrovės Navigator Consulting įkūrėjas (1995 m.) ir vadovas. Ši konsultacinė bendrovė konsultuoja verslo planavimo ir investicijų valdymo klausimais Centrinėje ir Rytu Europoje, bei NVS šalyse
- Jis dalyvavo ir vadovavo investiciniams projektams, kurių bendra vertė sudaro 6 mlrd. EUR. Dirbdamas su tokiais klientais kaip European Bank for Reconstruction and Development, Consolidated Contractors, DS Smith, the Inter-American Development Bank, the Cyprus Chamber of Commerce & Industry ir daugeliu kitų



Daina Bilkštytė – Skanė

- ISM Vadybos ir ekonomikos universiteto doktorantė (vadyba). Disertacijos tema – „Duomenimis grįstų sprendimų poveikis aukščiausio lygmens vadovų rolei“. Mokslinių interesų sritys: skaitmeninimas, vadovų sprendimų priėmimas, vadovų vaidmenys, strateginiai organizaciniai pokyčiai.
- Profesiniame gyvenime specializuojasi verslo transformacijose, procesų optimizavime, Verslo valdymo sistemų, duomenimis grįstų sprendimų įdiegime. Turi daugiau nei 10 metų patirtį strateginių projektų ir programų valdyme
- Šiuo metu dirba KiloHealth įmonėje verslo transformacijos vadovės pareigose, kurioje atsakinga už OKR metodikos įdiegimą, kuri padeda nustatyti tikslus ir užtikrinti strategijos įgyvendinimą bei veiklos rodiklių stebėsenos sistemą.

Temų eiga

Tema

Akademių
valandų skaičius

MODULIO ĮVADAS

16 ak. val.

- Dalyvių susipažinimas
- Pagrindinės strateginio valdymo sąvokos
- Modulio tikslų, uždavinių ir reikalavimų pristatymas
- Konsultacinio projekto (tiriomojo darbo) struktūros ir reikalavimų pristatymas
- Verslo Atvejų analizė

IŠVAŽIUOJAMASIS SAVAITGALIS

STRATEGIJOS PAGRINDAI 1:

8 ak. val.

- Strategijos planavimo procesas organizacijoje
- Atvejo analizė
- Įvadas į verslo simuliaciją (Marketplace)

STRATEGIJOS FORMAVIMAS 1:

8 ak. val.

- Verslo etika ir socialinė atsakomybė strateginiame valdyme
- Esminės etikos, moralės ir socialinės atsakomybės sąvokos
- Etiškų sprendimų priėmimo priemonės
- Socialinės atsakomybės poveikis organizacijos rezultatams
- Atvejų analizė

STRATEGIJOS FORMAVIMAS 2:

8 ak. val.

- Organizacijos misijos, vizijos, vertybių formulavimas
 - Organizacijos tikslų nustatymas
 - Tikslų struktūra ir matavimas
- Atvejo analizė

STRATEGIJOS FORMAVIMAS 3:

8 ak. val.

- Vidinė analizė
- Organizacijos stiprybių/silpnųjų identifikavimas
- Vidinių konkurencinio pranašumo šaltinių identifikavimas
- Atvejo analizė



Tema

**Akademių
valandų skaičius**

STRATEGIJOS FORMAVIMAS 4:

8 ak. val.

- Strateginis išorinės aplinkos suvokimas ir analizė
- Makroaplinkos ir mikroaplinkos analizė
- 5 jėgų modelis
- Strateginių grupių žemėlapiai
- Esminių sėkmės veiksnių identifikavimas
- Atvejo analizė

STRATEGIJOS FORMAVIMAS 5:

8 ak. val.

- Konkurencinio pranašumo apibrėžimas ir matavimas
- Verslo strategijų modeliai:
 - M. Porterio - Bendrinės strategijos,
 - C. Bowman - Strategijos laikrodis,
 - M. Treacy ir F. Wiersema - Vertės disciplinos,
 - W.C. Kim, R. Mauborgne - Vertės inovacijos.
- SWOT ir TOWS matricos

STRATEGIJOS ĮGYVENDINIMAS 1-2:

16 ak. val.

- Strategijos įgyvendinimo valdymas ir kontrolės mechanizmai
- Kontrolės svertų modelis
- Verslo atvejų aptarimas

STRATEGIJOS PAGRINDAI 2:

8 ak. val.

- Konkurencinio pranašumo šaltiniai
- Verslo vieneto lygmens (konkuravimo) strategija – II dalis
- Verslo atvejo aptarimas

STRATEGIJOS ĮGYVENDINIMAS 3:

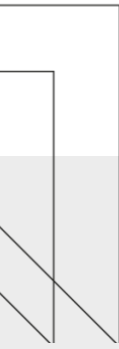
8 ak. val.

- Strategijų formavimas startuoliuose ir versliose organizacijose
- Startuolių ypatumai
 - Efektuacija (angl. effectuation)
 - Dizaino mąstymas (angl. design thinking)
 - Lieknieji startuoliai
 - Paslaugų dizainas
- Verslo modelio naudojimas strategijoje





Tema	Akademių valandų skaičius
STRATEGIJOS PAGRINDAI 2: <ul style="list-style-type: none">• Strateginis mąstymas• Strateginių sąvokų atpažinimas• Riboto mąstymo elementai apsunkinantys strateginius sprendimus Verslo atvejų aptarimas	8 ak. val.
STRATEGIJOS PAGRINDAI 3: <ul style="list-style-type: none">• Verslų grupės (korporatyvinė) strategija ir jos elementai• Korporacijos augimo kryptys ir diversifikacija• Korporacijos struktūra Atvejo analizė	8 ak. val.
STRATEGIJOS ĮGYVENDINIMAS 4: <ul style="list-style-type: none">• Strateginių pokyčių iniciavimas organizacijoje• Verslo atvejo aptarimas	8 ak. val.
MODULIO UŽDARYMAS <ul style="list-style-type: none">• Marketplace simuliacijos rezultatų pristatymas ir aptarimas• Strategijos pasirinkimas• Strategijos principų refleksija	8 ak. val.



Turite klausimų? Susisiekiame!

Vadovų mokymosi konsultantai



Jolanta Dzemionė
+37061293276
jolanta.dzemione@ism.lt



Indrė Mertinienė
+37068216439
indre.mertiniene@ism.lt



Skaidrė Samuilė
+37061149252
skaidre.samuile@ism.lt