

NISSAN

ОПЫТ КОМПАНИИ НИСАН



Nissan Motor Company

日産自動車株式会社

Основание	<u>1933</u>
Основатели	Ёсисуки Аикава
Расположение	<u>Япония: Иокогама</u>
Ключевые фигуры	<u>Карлос Гон</u> (президент и старший исполнительный директор)
Отрасль	<u>Автомобильная промышленность</u> (<u>МСОК</u> : 2910)
<u>Продукция</u>	Легковые, Внедорожные, Коммерческие автомобили
<u>Оборот</u>	▲ \$94,62 млрд (2013 год)
<u>Операционная прибыль</u>	▲ \$6,91 млрд (2013 год)
<u>Чистая прибыль</u>	▲ \$4,22 млрд (2013 год)
Число сотрудников	159,8 тыс. человек (2013 го

NISSAN

ОПЫТ КОМПАНИИ НИССАН

К середине 1990-х годов компания испытывала существенные финансовые трудности

**Задолженность компании составляла
1 трлн 10 млрд иен (1,7 млрд долларов)**

вследствие чего её контрольный пакет в 1999 году был продан французской Renault. Французской компании принадлежит 44,4 % акций Nissan, а Nissan, в свою очередь, владеет 15 % акций Renault.



NISSAN

ОПЫТ КОМПАНИИ НИСАН



Карлос Гон

Президент Альянса Renault-Nissan

Род деятельности: Управленец

Дата рождения: 9 марта 1954 (61 год)

Место рождения: Порту-Велью, Бразилия

Гражданство: Франция,
Ливан,
Бразилия

«Убийца расходов»

ПРОБЛЕМЫ КОТОРЫЕ ВЫЯВИЛ Г-Н ГОН - ПРИСУЩИЕ ВСЕМ

1. Нет связи между подразделениями

 (Кросс-функциональность)

2. Нет кризисного мышления

 (Чувство безотлагательности)

3. У работников нет общей картины

 (Общее видение)

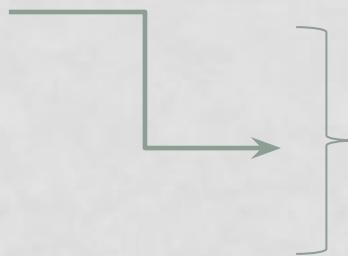
МЕТОД КАРТЫ УСПЕХА (SUCCESS MAP)



МЕТОД КАРТЫ УСПЕХА (SUCCESS MAP)

1. Каждое подразделение и каждый сотрудник внутри подразделения формирует свое видение конечной цели (формирует идеи)

Первый шаг – формирование и сбор идей

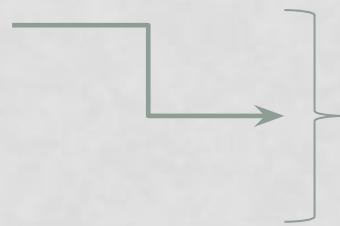


Изложить свои мысли в виде текста.
Данный текст называют
«бэкграунд-стори» (Background Story)

В бэкграунд-стори обязательно указываются ожидаемые результаты (как материальные, так и не материальные)

МЕТОД КАРТЫ УСПЕХА (SUCCESS MAP)

Второй шаг – составление схемы достижения цели



Сначала на схеме справа изображают ожидаемые результаты. Затем, слева изображают то, что необходимо для завершения ожидаемых результатов

8

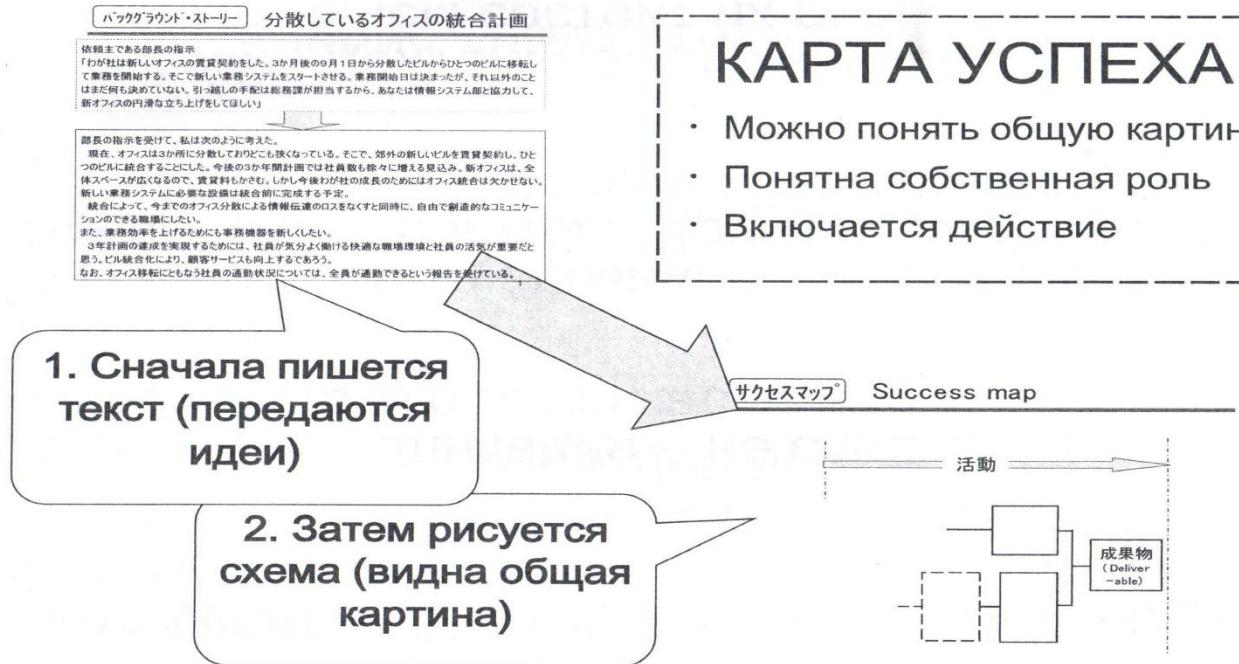
➤ Как начертить карту успеха



МЕТОД КАРТЫ УСПЕХА (SUCCESS MAP)

➤ Карта успеха делается в текстовом виде
и в виде схемы

9



МЕТОД КАРТЫ УСПЕХА (SUCCESS MAP)

«ВИЗУАЛИЗАЦИЯ» – «Карта успеха»
дает возможность четко увидеть общую картину

Важная роль визуализации – включить дальнейшие
действия. Когда вы (сотрудники) формулируют
идею и чертят схему вы (они) уже начали
процесс достижения цели.

«Карта успеха» играет роль светофора!!!

**Все участники понимают, в чем состоит их роль и какие
совершения действий от них требуется**

«БЭКГРАУНД-СТОРИ» (BACKGROUND STORY)

«План интеграции раздельного офиса»



Указания начальнику отдела по работе с клиентами:

Наша компания заключила договор об аренде нового офиса, куда мы можем перевести три отдела. Здание нового офиса расположено в новом деловом центре (поближе к клиентам) на другом конце города. Через три месяца мы начинаем работу по новой системе для чего нужно будет, после переезда, разработать план развития вашего отдела на 3 года, но без увеличения количества сотрудников. Пока определена только дата начала работы. И больше ничего. За переезд отвечает сектор общих вопросов, ваша задача во взаимодействии с другими отделами, которые вы определите сами, запустить стабильную работу нового офиса.