

KKV Szintlépő Megoldások

Pál Norbert

2026



ALTIORIS
ADVISORY

Altioris KKV 360° – Integrált Stratégiai Program



Készen áll a csapatával a következő szintlépésre?

Stratégiai partnerként gyakorlati, bevált módszertani keretrendszert adunk az Önök meglévő tudásához piacismeretéhez. Melynek eredményeként a mindennapi működés stabilabbá, a növekedés tervezhetőbbé válik, a piaci változásokra könnyebben és gyorsabban tudnak reagálni.

A program során az Önök kulcsembereivel együttműködve térképezzük fel a vállalat erősségeit és jövőbeli lehetőségeit. Közösén alkotunk egy letisztult, a gyakorlatba ültethető stratégiát, hogy a vállalatvezetés egy átlátható folyamattá váljon, ahol a teljes szervezet egyetlen irányba halad.

Milyen üzleti értéket teremtünk közösen?

- ✓ **Kiszámítható növekedés:** Csapatával közösen határozzuk meg azokat a gyakorlati lépéseket, amelyek az elkövetkező 3 évben a bevétel és a profit stabil emelkedését támogatják.
- ✓ **Tiszta stratégiai iránytű:** Közösén finomítjuk a vállalati víziót, és olyan középtávú (3–5 éves), mérhető célokat jelölünk ki, amelyekkel a szervezet minden tagja azonosulni tud.
- ✓ **Tényalapú irányítás:** Egy modern Vezetői Irányító Központ (Dashboard) specifikációját tervezzük meg, biztosítva, hogy Ön friss, pontos adatokra támaszkodva, magabiztosan dönthessen.

Egyesítsük az Önök iparági tapasztalatát a mi szervezetfejlesztési módszertanunkkal! Alapozzuk meg együtt cége hosszú távú sikereit az Altioris KKV 360° segítségével!

Altioris KKV 360° – Integrált Stratégiai Program



Teljes óraszám: 60 óra | **Fix csomagár:** 3 140 000 Ft + ÁFA

Elsődleges célcsoport:

Olyan 10–250 fő közötti magyarországi KKV-k (különös tekintettel a dinamikus szintlépés vagy generációváltás előtt álló középvállalkozásokra), ahol a cégvezetés felismerte, hogy az ad-hoc, napi szintű döntéshozatal gátolja a fejlődést. A program módszertani mélységét minden esetben a vállalat aktuális szervezeti érettségéhez igazítjuk.

Tematika és mérföldkövek (Rövidített áttekintés):

1–15. óra: Diagnózis és a „Status Quo” audit

Helyzetértékelés és belső audit elkészítése. A cég jelenlegi piaci pozíciójának elemzése. Mélyinterjúk a kulcsemberekkel

16–30. óra: A „Preferált Jövő” és stratégiai iránytű

Jövőkép és stratégiai célok kijelölése. A vállalati vízió pontosítása. Középtávú (3–5 éves) mérhető célok meghatározása

31–45. óra: Az üzleti működés optimalizálása

Értékesítés&Ügyfélgondozás (Sales & CX). Piaci, értékesítési és erőforrás-tervezés. Célcsoport, értékesítési csatornák definiálása

46–60. óra: Implementáció, Vezetői irányító központ (dashboard) és Erőforrás-terv

Implementációs ütemterv és Vezetői irányító központ módszertan kialakítása. A stratégia lebontása negyedéves akciótervekre.

Eredménytermék: Vállalati Stratégiai Alapterv piacelemzéssel, számszerűsített célrendszerrel és Vezetői Irányító Központ specifikációval.

Ügyfélhaszon: Kiszámítható növekedés, megmutatjuk, pontosan mit kell tenni az elkövetkező 3 évben a bevétel és a profit növeléséért. Egy letisztult, azonnal használható stratégiát kap, amely irányba állítja a csapatot, és kiveszi a mindennapi stresszt a cégvezetésből.