



Trek je eigen lessen uit de ervaringen van andere bedrijven

Ivy League Business Cases



Het nut van case kraken

Harvard Business School veteraan Barbara van Veen kraakt al meer dan 10 jaar HBS cases met groepen. 'Verslavend' noemt zij het.

1. Het is spannend want je denkt: 'heb ik het wel echt gesnapt?', zeker als je andere visies over dezelfde case hoort.
2. Je voelt je slimmer naderhand.
3. Je krijgt meteen invallen hoe je op nieuwe manieren je bedrijf kan laten groeien.
4. Je wordt beter in 'thinking on your feet': je kunt sneller in discussies de feiten eruit halen en daar een eigen visie op formuleren.
5. De cases zijn allemaal door Ivy-league business schools gemaakt en getest, en beschrijven waargebeurde situaties. Dat alleen al is interessante kost, waar je normaal geen tijd voor vrijmaakt.
6. Na de bespreking krijg je een presentatie met leerpunten: handig voor 'later'.
7. Het is lekkere hersengymnastiek, want je kan het niet af met je normale snelle babbel, je moet de stof echt doorgronden.

Per casebespreking (2½ uur):

- € 2.500,- excl. BTW, inclusief case selectie, moderatie en presentatie
- Boven 30 deelnemers berekenen wij een extra moderator door
- Reserveer meteen op 030-291 41 11

Waarom de business case methode werkt

Stop met toehoren, start met discussiëren. Vergroot je inzicht!

Een business case bestaat uit een uitgebreide situatiebeschrijving van bedrijf X. De case-informatie is op zijn minst verwarrend en soms zelfs misleidend. Net als je eigen zakelijke werkelijkheid. Toch moet je als CEO van X kunnen formuleren wat je gaat doen en waarom. In de casebespreking (van 2½ uur) zijn alle deelnemers de CEO. Samen ontrafelen we de case: we ontdekken de uitdaging achter de informatie en de bewijzen voor de toekomstige koers.

Onmiddellijk resultaat

De effecten van de casemethode zijn direct en onmiddellijk. In de eerste 15 minuten van de casebespreking ontdek je dat er meer wegen naar Rome leiden en dat 'goed' niet bestaat. Van al die interpretaties en percepties leer je meteen breder kijken, analyseren, beargumenteren, beoordelen, probleem oplossen en besluiten nemen. De skills die de moderne markt van managers vraagt.

Vorbereiding vereist

Voor een goede casebespreking zijn er minimaal 12 en maximaal 70 deelnemers nodig. Allemaal moeten ze de Engelstalige case hebben voorbereid: met hun visie gaan zijn de casebespreking in. Het is dan aan de moderator om alle meningen naast elkaar te laten bestaan totdat de groep zelf ontdekt wat er eigenlijk aan de hand is. De moderator moet de spanning erin houden, uitdagen tot nieuwe gezichtspunten en consequenties in beeld brengen. Bovendien moet de

moderator ervoor zorgen dat de deelnemers hun mening van argumenten en bewijzen voorzien. Als de groep tot een conclusie is gekomen, haalt de moderator de leerpunten nog eens naar boven en onderbouwt deze met beproefde en bewezen managementmodellen.

Strategische vraagstukken

Cases leveren een goede bijdrage op alle strategische gebieden waar kritisch denken een succesfactor is. Strategie, marketing, social media, innovatie en businessmodellen zijn daar prima voorbeelden van.

Voor uitdagingen en MD programma's

De methode is vooral geschikt voor managers die voor een strategisch vraagstuk staan en/of als onderdeel van een management development programma. Naast in-company kan de methode ook uitstekend in de bedrijfskolom of voor relaties worden gebruikt.

“Zo zouden we alle MT vergaderingen moeten doen. Spannend, leerzaam en ik krijg er heel veel energie van!”



Meer weten van Leaders Against Routine?

Volg ons: @JessicavanRijn (innovatie & vastgoed) of @BarsTweets (toekomst)