

## БИЗНЕС-МЫШЛЕНИЕ

### Тренинг на основе компьютерной бизнес-симуляции

#### КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ

Это 2-дневный тренинг, в котором сочетается применение компьютерной бизнес-симуляции и фасилитации обсуждений. В ходе симуляции участники берут на себя управление виртуальными компаниями; цель симуляции – добиться максимальной оценки стоимости компании по окончании игры. Фасилитация направлена на рассмотрение способов принятия решений на различных уровнях управления. В итоге, цель всего тренинга – развить стратегическое бизнес-мышление участников.

#### КОНТЕКСТ

##### В каких ситуациях необходим этот курс

- Когда от сотрудников требуется большая самостоятельность в принятии управленческих решений и/ или лучшее понимание решений руководства. Это может быть связано со следующими причинами:
  - ▶ рост компании;
  - ▶ реструктуризация;
  - ▶ смена менеджмента;
  - ▶ развитие кадрового резерва;
  - ▶ трансформация организационной культуры;
  - ▶ изменение требований рынка.
- В процессе проведения стратегической сессии у группы ТОП-менеджеров для помощи в выработке единого видения стратегии компании.
- Как поддержка глобальных изменений в компании, для их коммуникации на разные уровни менеджмента.
- При отборе в кадровый резерв компании для оценки бизнес-компетенций сотрудников.

##### Для кого это мероприятие

Для менеджмента разного уровня. В зависимости от уровня менеджмента фокус тренинга смещается в сторону тактического или стратегического управления.

## РЕШЕНИЕ

### Концепция обучения

На два дня это мероприятие включает участников в роль высшего руководства компании и позволяет сформировать навыки разработки и коррекции стратегии, управления по показателям в таких областях как маркетинг, финансы и производство.

В процессе бизнес-симуляции участники распределяют роли и ответственность, выстраивают взаимодействие друг с другом, принимают совместные решения по важнейшим вопросам управления бизнесом, вырабатывают и корректируют общую стратегию компании.

Главная обучающая идея бизнес-симуляции – предоставить в распоряжение участников виртуальную бизнес-среду, в которой они смогут:

- экспериментировать в принятии управленческих решений без риска нанести реальный финансовый ущерб;
- анализировать влияние решений на бизнес-результаты;
- учиться принимать сбалансированные решения для того, чтобы проверить новые знания и навыки в финальной конкурентной игре.

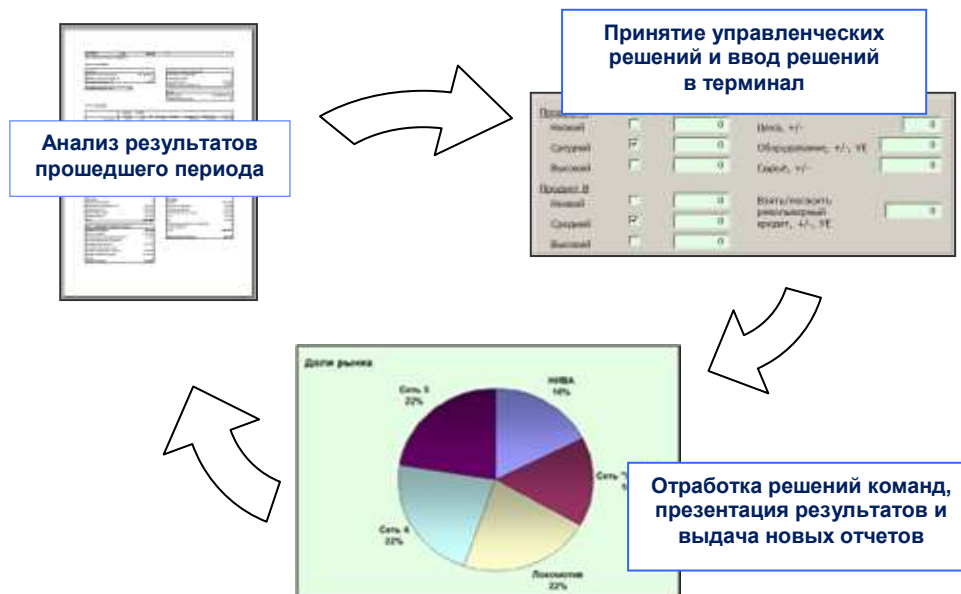
### Преимущество метода

Технология принятия управленческих решений разрабатывается самими участниками в ходе тренинга и опирается на их игровой опыт, что значительно повышает шансы реального использования этой технологии в собственной деловой практике.

### Игровая метафора и ход симуляции

- Четыре конкурирующие между собой на общем рынке компании (3-4 управленца в каждой) начинают игру с равных позиций. Каждая компания занимается производством и продвижением условных продуктов.
- В распоряжении управленческой команды имеются средства для привлечения спроса (изменение набора продуктов, цены, рекламных вложений и работы с каналом продвижения) и управления ресурсами (производственными линиями и сырьевыми потоками).
- Игровой процесс разбит на раунды. Каждый раунд соответствует периоду времени в один квартал.
- Решения участников, касающиеся плана действий компании на следующий квартал, вводятся в компьютерный терминал.
- На основе специально составленной экономической программы проводится анализ распределения рыночного предложения и эффективности внутренней деятельности предприятий.

- Результаты каждого периода предоставляются участникам в виде отчетности о состоянии дел в их компании, а также рыночной ситуации.



Результатами игры являются такие показатели как:

- прибыль компании;
- доля рынка;
- стоимость активов компании.

Цель игры: повышение стоимости компании.

Итоговая стоимость компаний определяется инвесторами по окончании игры – они распределяют свои вложения между компаниями, исходя из рыночной привлекательности бизнес-показателей и потенциала управленческой команды этих компаний. В роли инвесторов выступают ТОП-менеджеры компании-заказчика. В ходе игры они взаимодействуют с командами в роли наблюдателей и консультантов.

### Обучающий процесс

Особым образом организованный процесс «Опыт – Анализ – Понимание – Отработка – Новый опыт» позволяет демонстрировать эффект и результат возможных решений в кратчайшие сроки. Фасилитаторы помогают участникам проанализировать результаты их управленческих решений, выработать эффективные методы управления и взаимодействия в рамках игровой ситуации и перенести приобретенный опыт на реальную практику.

Тренинг проходит в течение 2 дней:

- Первый день: между раундами происходит разбор игровой ситуации и рассмотрение инструментов управления на разных уровнях (от тактики к стратегии).
- В конце первого дня участники вырабатывают общую технологию принятия управленческих решений.
- Во второй день участники применяют выработанную технологию на практике.

- В конце второго дня полученные выводы закрепляются обсуждением стратегии компании-заказчика.

Уровни принятия управленческих решений (рассматриваются от раунда к раунду, широта взгляда постепенно увеличивается):

1. Принятие тактических решений (выбор маркетинговых инструментов, планирование ресурсов, расчет финансов).
2. Определение стратегии позиционирования каждого из продуктов (ценовое, массовое, нишевое).
3. Расстановка приоритетов между рынками разных продуктов.
4. Определение общей стратегии увеличения стоимости компании (максимизация прибыли/ доли рынка/ эффективности использования активов).

#### **В результате тренинга участники:**

- понимают, как, исходя из ситуации на рынке и собственных возможностей, формируется стратегия компании;
- разбираются, как стратегия определяет конкретные тактические решения, и как разные функции в компании взаимодействуют в процессе реализации стратегии;
- лучше понимают общую стратегию и конкретные задачи компании, в которой работают.

#### **В результате участники:**

- сформируют целостный взгляд на компанию (или ее подразделение): лучше поймут суть деятельности и взаимосвязи различных бизнес-функций;
- разовьют навык принятия управленческих решений в кросс-функциональных командах;
- улучшат свое понимание целей, стратегии и тактики собственной компании.

#### **Техническое обеспечение:**

- аудитория – не менее 50 кв. м.;
- столы и стулья для участников и тренеров (5 столов и 20 стульев);
- флипчарт, бумага для него, маркеры;
- экран и проектор;
- бумага и ручки для участников.