

SYMULACJA BIZNESOWA

CELEMI TANGO™

REZULTATY WARSZTATU – PERSPEKTYWA UCZESTNIKA

Po zakończeniu programu uczestnicy:

- Poznają kluczowe czynniki decydujące o sukcesie działalności firmy, której podstawowym majątkiem jest wiedza i kompetencje pracowników,
- Nauczą się, jak w najefektywniejszy sposób rozwijać portfolio produktów i zarządzać niematerialnym majątkiem przedsiębiorstwa.
- Doświadczą, jak zarządzać nowoczesną organizacją w oparciu o kompetencje i poziom motywacji personelu na konkurencyjnych rynkach: klientów i pracowników
- Zdobędą wiedzę niezbędną do doskonalenia siły konkurencyjnej i rentowności własnej organizacji
- Zwiększają efektywność działań w ramach własnego obszaru odpowiedzialności poprzez lepsze zarządzanie niematerialnymi składnikami przedsiębiorstwa.

CELEMI TANGO™ - PROGRAM (2 DNI)

Jakie czynniki decydują o sukcesie w Waszej firmie?

- Praca i integracja w podgrupach

Pierwszy dzień w firmie – zapraszamy do Tango!

- Kim jesteście, czym się zajmujecie oraz jak działamy?
- Mechanika symulacji i odniesienie do rzeczywistości.

Rok 1. Ogarniamy sytuację

- Nowo mianowane zespoły zarządzające pracują razem z odchodzącym zarządem (trenerzy pomagają przejść zespołom przez pierwszy rok – praktyczna nauka zasad gry.

Rok 2. Zaczynamy!

- Zespoły opracowują, a następnie realizują strategię firmy starając się łączyć często przeciwne cele:
- Przyciągać, obsługiwać i utrzymywać klientów, dzięki którym zdołają dawać zatrudnienie swoim pracownikom
- Przyciągać, rozwijać i utrzymywać ludzi, niezbędnych do obsługi docelowych klientów.

- Konkuruje w dynamicznie zmieniającym się środowisku biznesowym – konkurencja nie śpi.
- Walczą o tych samych klientów i tych samych ludzi – mając całkiem podobne oferty.
- Rozwijają ofertę produktową oraz narzędzia i procesy, niezbędne dla zapewnienia efektywności dostarczania rozwiązań klientom.
- Cały czas pamiętając o optymalnym wykorzystaniu zasobów (optymalizacja kosztowa procesów) i stabilnym cashflow.
- Zwycięzcą zostanie firma, która zbuduje najwyższą wartość dla swoich interesariuszy.

Stopklatki

- Po każdej rundzie wyciągamy wnioski z przebiegu rozgrywki i odnosimy do rzeczywistości biznesowej uczestników.

Podsumowanie

- Co się udało, a co zrobilibyście inaczej?
- Jak doświadczenie symulacji wykorzystać w rzeczywistości?



Celem każdej symulacji jest eksperymentowanie z rzeczywistością, bez niszczenia biznesu

- Są osobistym doświadczeniem rozwojowym, podczas którego mamy okazję spojrzeć z innej perspektywy na naszą codzienną rzeczywistość biznesową i środowisko, w którym działamy.
- Symulacje stwarzają uczestnikom także możliwość testowania nowych umiejętności i wiedzy, a nawet popełniania błędów - w bezpiecznym środowisku uczenia się.
- Symulacje są angażujące ponieważ zawierają element rywalizacji – w tym wypadku konkurujemy o klientów, talenty, rynki i zyski.
- Ludzie biorą odpowiedzialność za ostateczny rezultat samodzielnie tworząc strategię i podejmując decyzje.
- Jednocześnie na końcu i tak wszyscy wygrywają, ponieważ symulacje biznesowe to coś więcej niż tylko gry.