



Бизнес-симуляция

Комплексное управление развитием компании



Бизнес-симуляции | Персональные финансы | Образовательные программы



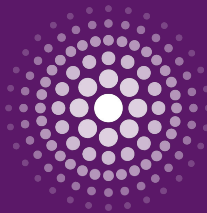
Бизнес-Симуляции.

Бизнес-симуляция – это одна из самых эффективных образовательных технологий, разработанная на основе концепции «обучение на практике», которое обеспечивает 75% усвоения знаний и навыков участников программы.

Бизнес-симуляции моделируют реальные бизнес-ситуации, при этом не подвергая компанию настоящему риску в виде финансовых последствий. Участникам предоставляется возможность пробовать, проигрывать, пробовать еще раз, достигать целей и делать выводы.



Фрагмент из книги Джан Майстер «Корпоративный университет»
(Исследование Национального тренингового центра, США)



Комплексное управление развитием компании.

Комплексное управление развитием компании – это интерактивная образовательная программа, в основе которой лежит использование бизнес симуляции.

Данную программу используют для выработки профессиональных навыков и компетенций ведущие Бизнес Школы мира (Wharton, Helsinki School of Economics, Nanyang Technical University, McGrawHill и др.), а также лидирующие международные компании (Coca Cola, Oracle, Pirelli, Nokia, MTS, Вымпелком и т.д.).





Комплексное управление развитием компании.

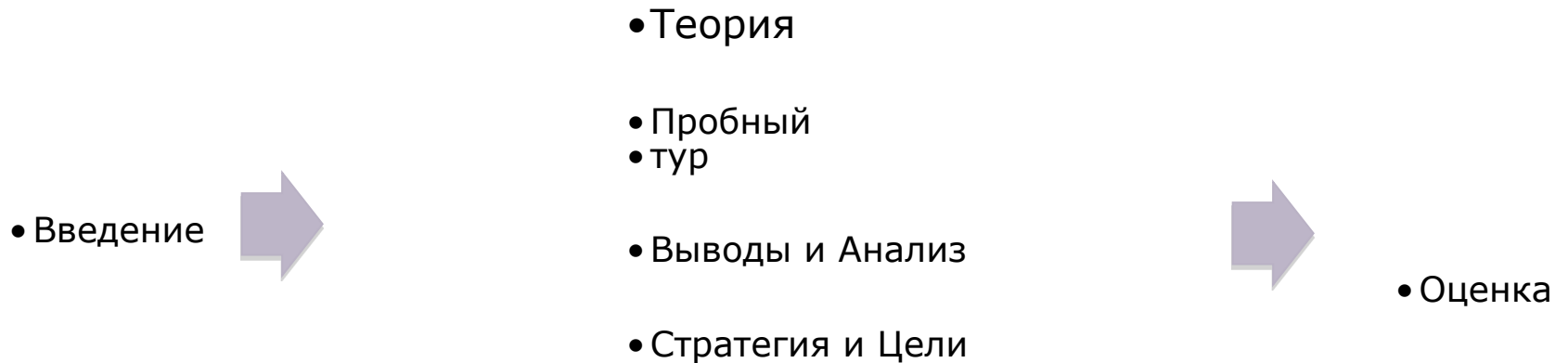
Бизнес-симуляция «Комплексное управление развитием компании» помогает участникам научиться **формировать и следовать стратегии компании**, выработать понимание сложности и многогранности процессов управления крупной международной или национальной компанией в динамичной и конкурентной среде.

В данной бизнес-симуляции участники делятся на команды, каждая из которых становится командой менеджеров глобальной компании, которая производит и выпускает, в этом случае, мобильные телефоны. Задача команд – **эффективное управление и развитие компании** для получения максимальной доли рынка и ценности для акционеров.

Команды пытаются достичь максимальных финансовых показателей через **построение и внедрение бизнес-стратегии**, а также через принятие ограниченных во времени решений, касающихся всех действительных бизнес-процессов компании.

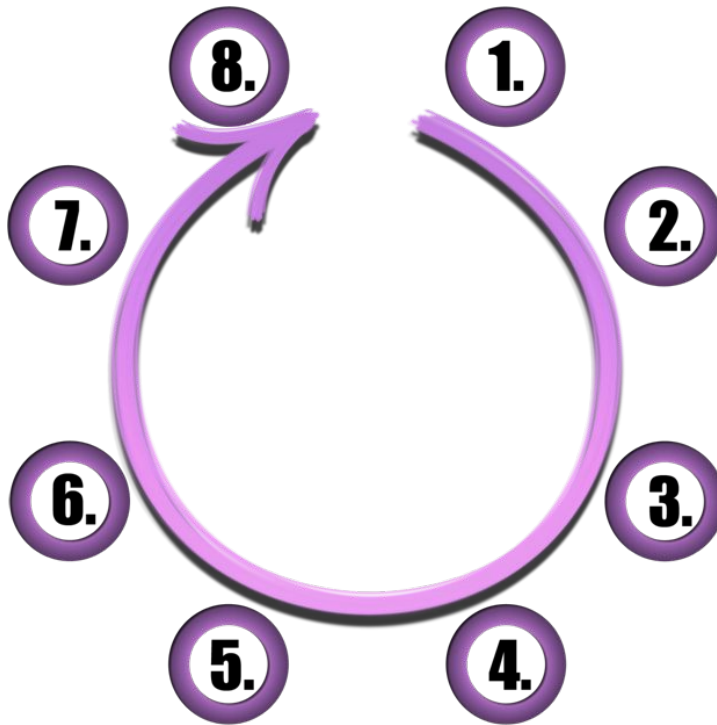


Ход образовательной программы.





Процесс принятия решений.



1. Анализ рынка
2. Спрос и прогнозы
3. Управление производством и инвестициями
4. Маркетинг
5. Логистика и ценовая политика внутри компании
6. Исследование и разработка продуктов
7. Управление финансами компании
8. Решения и анализ решений



1. Обзор и анализ рынка

Обзор рынка состоит из 2-х частей:

- Описание ситуации рынка и международных событий, которые могут повлиять на стратегию компании (войны, кризисы, а также экономическое процветание);
- Описание экономических параметров (которые влияют на операционные решения компании (курс валют, уровень налогов, цены на логистику и другие).

Перед принятием решений, участники программы должны анализировать отчеты с ситуацией на рынке.

Обратите внимание! Анализ рынка помогает развивать у ваших сотрудников компетенции аналитического и гибкого мышления. К тому же, это акцентирует внимание на важности понимания рынка в стратегиях управления компанией.



2. Спрос и прогнозы.

Управленческие решения, которые необходимо принять:

- Выбор технологий, которые компания будет предоставлять на каждом из 3-х рынков;
- Оценка и прогнозы доли рынка каждого из предоставляемых продуктов;
- Общий рост / падение рынка;
- Прогнозируемый спрос рынка на предоставляемые технологии (нужно отметить, что неправильный анализ и прогноз спроса негативно влияет на производство, а в дальнейшем и на результаты компании).

Обратите внимание! Эта часть образовательной программы направлена на развитие понимания рынка, а также на формирование и прогноз спроса на предоставляемые продукты или услуги компании.



3. Управление производством и инвестициями.

Управленческие решения, которые необходимо принять:

- Какие технологии и какие продукты вы будете производить в этом туре;
- Сколько процентов производственной мощности вы выделите каждому продукту;
- Сколько % брака вы допускаете при производстве;
- Сколько и какие именно технологии не производятся вами, а покупаются у подрядчиков;
- На сколько превысить или недопроизводить для более эффективного удовлетворения спроса;
- Инвестиции в новые заводы и производственные технологии;
- Прогноз производственного потенциала на следующие периоды.

Обратите внимание! Эта часть образовательной программы направлена на развитие понимания возможностей компании удовлетворить спрос рынка и понимание сложных экономических взаимосвязей между спросом и предложением.



4. Маркетинг.

Управленческие решения, которые необходимо принять:

- Цена для потребителя на каждую из предоставляемых технологий и продуктов;
- Ценообразование продуктов на каждом из рынков (в используемой валюте рынка);
- Инвестиции в рекламу и продвижение продуктов;
- Количество характеристик, которые компания будет продвигать на рынке.

Обратите внимание! Эта часть образовательной программы направлена на развитие понимания работы отдела Маркетинга, правильной политики ценообразования и связь между маркетинговыми инвестициями и ожидаемыми доходами компании.



5. Логистика и ценовая политика внутри компании (филиалы).

Управленческие решения, которые необходимо принять:

- Расстановка приоритетов в том порядке, в котором продукты будут удовлетворять потребности рынков;
- Трансферное и логистическое ценообразование внутри компании для распределения прибыли между филиалами компании (чтобы эффективнее покрыть затраты);
- Трансферное ценообразование можно также использовать для распределения прибыли на территориях, где налоги на прибыль меньше (чтобы оптимизировать затраты).

Обратите внимание! Эта часть образовательной программы направлена на развитие понимания материально-технических нюансов бизнеса, который производит и развивается в разных регионах страны и мира.



6. Исследование и разработка продуктов.

Управленческие решения, которые необходимо принять:

- Инвестирование в разработку новых характеристик уже существующих продуктов;
- Инвестирование в разработку новых продуктов;
- Инвестирование в разработку новых технологий;
- Инвестирование в собственное исследование и разработка или покупка результатов исследований у подрядчиков.

Обратите внимание! Эта часть образовательной программы направлена на развитие понимания важности долгосрочного инвестирования в развитие существующих продуктов или в разработке новых технологии.

Поскольку только те компании, которые будут предоставлять новейшие продукты, смогут выжить в быстро развивающемся обществе.



7. Управление финансами компании.

Управленческие решения, которые необходимо принять:

- Увеличение или уменьшение долгосрочных ссуд;
- Продажа или выкуп акций компании;
- Выплаты дивидендов акционерам компании;
- Управление казначейским отделом (перевод средств между филиалами компании).

Обратите внимание! Обычно менеджмент доверяет работу со всеми финансовыми показателями и их анализом отделу бухгалтерии и учета.

Эта часть образовательной программы направлена на развитие понимания основ финансовой отчетности и важности ключевых финансовых показателей, а также на то, как они отображают выбранную стратегию и управленческие решения во всех основных бизнес процессах.



8. Решения и анализ решений.

В конце каждого квартала (тура), участники получают определенное количество отчетов, которые отображают стратегию и текущее состояние компании по всем ключевым показателям на текущий период.

- Критерии успешности (рейтинг команд)
- Отчет по рынку (финансовые результаты на каждом рынке)
- Отчет о доходах и убытках (содержит отчет о финансовых операциях за предыдущий квартал. Он показывает чистую прибыль за квартал, исходя из доходов и расходов компании)
- Баланс (отображает активы и пассивы компании в день финансовой отчетности за предыдущий квартал и, соответственно, финансовое состояние компании)



Бизнес-Симуляции в Украине.

TALENTKAPITAL является стратегическим партнером и официальным провайдером в Восточной Европе ключевых разработчиков бизнес-симуляций в мире: Cesim (www.cesim.com) и SimArch (www.simarch.com).



TALENTKAPITAL предоставляет украинскому рынку следующие симуляции: управление компанией, банковское дело, маркетинг, сервисинг, проектный менеджмент и телеком.





Контакты.

Если вы заинтересованы в:

- Организации образовательных программ для сотрудников вашей компании на основе технологии бизнес-симуляций;
- Организации внутреннего чемпионата управленческих команд компании;
- Более подробной информации о бизнес-симуляциях.

Адрес: Украина, 04050, Киев, Артема, 58/2, оф. 14

Тел.: +38 (044) 221-72-01

E-mail: office@talentkapital.com

TALENTKAPITAL

Бизнес-симуляции | Персональные финансы | Образовательные программы