

Производственная бизнес-игра симуляция MERKIS

Приобретаемые навыки

- Постановка и достижение бизнес-целей.
- Стратегическое и инновационное планирование.
- Объединение стратегий разных функций в одну.
- Эффективное сотрудничество в команде.
- Управление переменами и ввод процедур на предприятии, запуск в производство новых продуктов.
- Тактическое управление.
- Финансы компании, управленческий учет и составление бюджета.
- Решение проблем маркетинга, производства, планирования и коммуникации.
- Внешняя коммуникация и коммуникация между отделами.
- Также программа способна решить точечные запросы, которые обговариваются отдельно.



Главные результаты MERKIS

- Стратегическое (глобальное) представление развития бизнеса и завоевание рынка.
- Разработка и внедрение инновационных проектов, продуктов. Решение проблем, связанных с внедрением инновационных продуктов.
- Выход за рамки. Расширение рамок и границ восприятия решения проблем. Креативность в бизнесе.
- Управление конфликтами.
- Проверка в игре рискованных стратегий, чтобы в дальнейшем применять или не применять их в реальной жизни.
- Понимание работы всего предприятия в целом, своего места на нем и значительности работы на других позициях.
- Кросс-функциональное взаимодействие, значимость и сила взаимодействия других позиций/подразделений компании.
- Учиться на своих ошибках и удачах, а также на реальных жизненных стратегиях своих товарищей по команде.
- Получить честную обратную связь о личном поведении от других участников, что позволяет самому проанализировать и изменить его в случае необходимости.
- И многое другое.



Что такое MERKIS?

- Это всеобъемлющая игра в коммуникацию, разработку бизнес-процессов, стратегий и принятия решений. MERKIS – это проходящая в реальном времени бизнес-симуляция, в ходе которой участники, поделенные на несколько команд, практически руководят смоделированными предприятиями в физической бизнес-среде и соревнуются друг с другом.

Как происходит MERKIS?

• Предприятие

- Участники, находящиеся в помещении, физически проводят смоделированное предприятие через полный процесс развития продаж, улучшения производства и повышения качества. Предприятие моделируется в помещении реально и физически, т.е. с маленькими производственными станками, игрушечной железной дорогой и т.д.



• Время

- Предприятие проводится через годы, таким образом, участники имеют возможность увидеть, какие результаты и последствия в будущем дают принятые ранее решения и как они влияют на дальнейшую деятельность предприятия. За 3 дня участники «проживают» 6–7 игровых лет компании.
- Игра происходит в реальном времени. После обсуждения стратегии в командах, за один час реального времени люди должны воплотить в жизнь принятые решения – купить материалы, доставить материалы поездом на завод, произвести (физически – пинцетами и руками прогнать шарики через станки), довести готовую продукцию до заказчика, получить оплату и т.д. Стратегическое и инновационное планирование потребует от участников слаженной командной работы и слаженной внутренней коммуникации.
- Далее после каждого раунда – обязательная обратная связь о проделанной работе, принятых решениях и полученных результатах. Обратная связь проходит как в командах, так и во всей группе вместе с тренером.

• Команды, роли, участники

- В MERKIS играют командами по 5–7 человек. Команды конкурируют друг с другом, и каждая управляет своим предприятием.
- В игре у каждого участника команды есть роль (президент, финансы, производство, маркетинг – продажи, инженер и т. д.). Игра по структуре достаточно сложная.



Распределение ролей нужно, чтобы один-два человека не делали работу за всю команду. По ходу игры роли могут меняться, один человек играет 2 или даже 3 разные роли. В каждой функциональной роли человек должен вести свое стратегическое планирование и сам же выполнять принятые решения и свои функции.

- Дополнительно в MERKIS играют люди (поставщики, клиент, банк, налоговая служба), являющиеся не помощниками тренера, а игроками, и они играют

свою игру на результат, сравнивая себя с командами и т.д., и проводят свое стратегическое планирование.

- **Участники разрабатывают и вводят следующие элементы стратегии предприятия:**
 - Ценности компании, миссия и видение.
 - Долгосрочные цели предприятия и планы их достижения.
 - Стратегии продаж.
 - Стратегии производства, ввода новых технологий и оптимизации логистики.
 - Стратегии управления человеческими ресурсами.
 - Стратегии финансового руководства: долгосрочных бюджетов и планов инвестиций.
- **Во время игры участники принимают следующие критические решения:**
 - Увеличить скорость производства или улучшить качество продукции?
 - Взять кредит или сначала заработать деньги?
 - Бороться с конкурентами или сотрудничать?
 - Всем думать обо всем или распределить обязанности?
 - Пополнить запасы сырья или инвестировать в технологии?
 - Быть лидером или быть членом команды?
 - Заработать большие деньги в этом году или думать о долгосрочной перспективе?
 - Посвятить время стратегии или тактике?
 - Вводить в производства новые инновационные идеи или оставить все как есть и не решать никаких сложных вопросов коммуникации и других процессов.



Для кого предназначен MERKIS?

- Для управленцев и управленческих команд.
- Для руководителей и кадрового резерва.

Возможные теоретические направления в обучении

1. Все перечисленные ниже темы присутствуют в игре, и можно сделать теоретический акцент на ту или иную интересующие темы.
2. **MERKIS – Стратегия**
 - Принятие стратегических решений. Определение ценностей предприятия. Определение миссии и видения предприятия. Анализ внешней и внутренней среды предприятия. Функциональные стратегии, стратегии корпоративного и бизнес-уровня. Цели предприятия. Формулирование целей. Финансовые стратегии и тактики. Управление человеческими ресурсами. Лидерство. Введение 6-летней стратегии предприятия. И не только.
3. **MERKIS – коммуникация**
 - Цели коммуникации. Ориентация на результат как противоположность поиску виновных. Личная коммуникация. Коммуникация между коллегами, коммуникация между подчиненным и начальником, коммуникация с людьми вне организации, коммуникация между отделами. Навыки создания хороших

отношений. Соппротивление собеседника вашим великолепным идеям. Навыки получения и передачи точной информации. И не только.

4. MERKIS – команда

- Отличие настоящей команды от группы людей. Создание среды «мы». Разработка миссии и видения своей команды. Постановка командных целей. Создание и поддержание хороших взаимоотношений как основы эффективной коммуникации. Управление конфликтами в команде. Ответственность каждого члена команды как за собственный результат, так и за общий результат команды. И не только.

5. MERKIS – финансы

- Основные принципы бухгалтерии и финансов. Финансовая и управленческая бухгалтерия. Расходы предприятия. Фиксированные и меняющиеся расходы. Себестоимость продукции и ее расчет. Отчеты управленческой бухгалтерии. Баланс. Отчет о прибыли и убытках. Отчет об обороте денежных средств. Анализ отчетов управленческой бухгалтерии. Бюджет и процесс его подготовки. Бюджет прибыли и убытков. Бюджеты продаж, инвестиций и денежного оборота. Финансовый анализ. Классификация финансовых показателей. Вложения. Разработка предложений по инвестициям. Финансовое планирование. Прогнозирование и оценка финансовых потоков. Финансы и люди. Необходимость понимания финансовых вопросов. И не только.

6. MERKIS – управление переменами

- Алгоритм мышления в рамках результата. 4 шага алгоритма. Определение желаемого результата. Мотивация. Доказательства. План. Взаимосвязь между использованием возможностей кризиса и алгоритмом мышления в рамках результата. Техника принятия ситуации. Прекращение неосознанной внутренней борьбы с внешним миром. Принятие худшего сценария. Умение управлять эмоциональными состояниями группы людей. Умение сохранять позицию наблюдателя и не втягиваться в общее волнение. Практическая генерация новых идей. И не только.

Возможные форматы игры

- **Формат 1: MERKIS-оценка**, или Экспресс-оценка. Можно использовать игру с целью оценить существующих сотрудников, руководителей разного уровня, чтобы составить индивидуальный план развития, сформировать кадровый резерв или увидеть, насколько ярко проявляются те или иные компетенции участников.
 - Экспресс-оценка – это та же оценка, только длительность игры составляет 1 день (до 12 часов).
- **Формат 2: MERKIS-развитие компетенций (с коучами в мини командах)**. Можно использовать игру с целью развития необходимых управленческих компетенций у сотрудников. В данном варианте игры к каждой мини-группе (5–7 чел.) приставлен коуч, задача которого – выявить слабые и сильные стороны каждого участника, через личные коуч-сессии (в процессе обучения) помочь каждому их увидеть. Далее участники при помощи коуча составляют план развития определенных навыков и компетенций и начинают осуществлять свой план уже в игре.

- **Формат 3: MERKIS-обучение.** Данный вариант игры может быть как самостоятельной игрой, так и быть включенным в первые два варианта (оценка или развитие). Процесс теоретического обучения чередуется с практическими действиями в игре и обсуждениями как в мини-группах, так и всеми участниками. Возможные темы: стратегия, финансы, коммуникация, управление переменами, командообразование и др.
- **Каждый вариант проведения обсуждается в отдельности!**

Детали игры

- Продолжительность:
 - Обучение и/или Развитие: 2-3 дня (до 30 часов).
 - Оценка: 1-2 дня (10-18 часов)
- **Видео-презентация программы:** <http://nti-group.net/rus/trainings/merkis>