



NORDIC Training International

БИЗНЕС-СИМУЛЯЦИЯ ПРО УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СЕТИ «РОССИЙСКАЯ ЭКСПАНСИЯ»

Бизнес-симуляция «Российская Экспансия» - это игра, которая имитирует процесс разработки и внедрения стратегии развития розничной сети. Бизнес-игра провоцирует развитие компетенций: «стратегическое и системное мышление», «принятие решений».

Бизнес-игра дает возможность увидеть целостную картину развития бизнеса, попробовать рискованные стратегии, увидеть последствия принятых решений. Научиться принимать решения в условиях неопределенности и отделить главное от второстепенного.

ДЛЯ КОГО ПРЕДНАЗНАЧЕНА

- Линейные руководители;
- Кадровый резерв.

ПО ИТОГАМ БИЗНЕС-ИГРЫ УЧАСТНИКИ БУДУТ:

Знать:

- Инструмент структурирования информации – Mind Map;
- Инструмент анализа рыночной ситуации – SWOT;
- Инструмент – «Рамка результата».

Уметь:

- Планировать действия по достижению целей с учетом внешних и внутренних факторов;
- Выбирать оптимальные решения;
- Видеть целостную картину рынка;
- Прогнозировать последствия принятых решений;
- Оценить эффективность принятых решений;
- Делать выводы на длительную перспективу;
- Принимать решения в быстроизменяющейся среде;
- Планировать ситуации неопределенности.

Считать, что:

- Для достижения стратегической цели важно выходить за рамки «воображаемых правил»;
- Важно сохранять в фокусе внимания ключевые переменные и принимать решения с опорой на них;
- Сотрудничество с конкурирующими подразделениями дает синергетический эффект.

СЦЕНАРИЙ ИГРЫ

«Российская Экспансия» происходит на 3 уровнях:

Стратегический уровень. Каждая команда управляет процессом экспансии и должна открывать новые филиалы, бороться с конкурентами, выводить компанию в новые страны. Выигрывает команда, которая достигнет стратегической цели.

Тактический уровень. Каждая команда развивает коммуникации между магазинами, нанимает директоров и сотрудников магазинов, зарабатывает прибыль или инвестирует в развитие. Задача команды – анализировать ситуацию на рынке и создать конкурентные преимущества своей сети, чтобы быть впереди конкурентов.

Командный уровень. Все участники работают в командах. Каждый член команды отвечает за экспансию и фокусируется на рыночном сегменте (регион). Команды соревнуются за лучший результат в игре и регулярно делятся опытом и тактикой друг с другом. В процессе игры у каждой команды есть время для того, чтобы разработать стратегию развития и в процессе оценивать существующую тактику. Это происходит несколько раз в ходе игры. Также командам важно обсуждать те перемены, которые происходят на рынке, и многие другие нюансы их тактики и стратегии.

Возможности игры

Развитие компетенций;

Оценка компетенций;

Интеллектуальное командообразование.

Продолжительность

4-8 часов – бизнес-игра с обратной связью без теории;

8 часов – бизнес-игра с обратной связью и теорией.

Количество

Стандартная группа – до 18 чел.;

Возможно использование игры для больших групп, в конференциях - до 150 чел.

