

”La dine medarbeidere inspireres av konsepter og modeller som gjør det mulig for deres bedrift å raskt realisere deres strategi.”

Hvordan får du dine medarbeidere til å støtte bedriftens strategi i et marked i hurtig endring?

I Celemis forretningssimulering Enterprise™ konkurrerer seks bedrifter om de samme kundene på et dynamisk marked. Hver bedrift former en ledergruppe med ulike ansvarsområder: markedsføring og salg, utvikling, planlegging og levering, finans og kontroll.

Den største utfordringen er å skape og fremgangsrikt gjennomføre en strategi som leder til et vinnende resultat.

Deltagerne begir seg ut på et eventyr der kravene er høye. For å lykkes må de være våkne og tenke strategisk.

Celemi Enterprise utfordrer deltagerne til å håndtere usikkerhet og å balansere kortsiktig resultat med langsiktig verdi. Gruppene arbeider med å:

- Bestemme ønsket markedsposisjon.
- Fokuserer på de ønskede kundene og selge til disse.
- Oppfylle kundenes behov gjennom å utvikle en attraktiv og lønnsom produktportefølje.
- Leverer med høy kvalitet gjennom å utvikle mennesker og prosesser.
- Skape et sterkt og holdbart varemerke.
- Ha kontroll på det økonomiske resultatet – både på kort og lang sikt.

Ligg ett skritt foran på et dynamisk marked



Veilederen bruker en programvare for å gjennomføre detaljerte årlige analyser og sammenligninger av gruppens prestasjoner ut ifra ulike tema, f. eks nøkkeltall. Dette fører til intensive diskusjoner som kobles til deltagerens erfaringer fra egen virksomhet.

I slutten av seminaret oppfordres deltagerne til å gjøre koblinger til sine egne ansvarsområder. Det gjør at erfaringen fra simuleringen resulterer i holdbar og anvendbar kunnskap.

Hva kundene sier

”Det er den mest interaktive utdannelsen jeg har deltatt på. De viktigste spørsmålene understrekes med praktiske eksempler som alle deltagerne kan ta del i.”

– Jan Reznicek, callcentersjef, Customer Care Department, Ceska Pojistovna a.s.

For hvem?

- Topp- og mellomledere i store bedrifter som tilbyr produkter og tjenester kan bruke simuleringen for å raskt omdanne strategi til handling.
- Medarbeidere får en felles forståelse for helheten, samt hvordan de som individer kan bidra til bedriftens konkurransekraft.
- Utdanningsledere kan bruke simuleringen som en praktisk, interaktiv utdanning, samt for å kommunisere bedriftens strategi.

Resultat

Celemi Enterprise gir deltagerne en felles forståelse for bedriftens situasjon som de raskt kan ta til seg.

Simuleringen har også andre verdier, den:

- Gir et overblikk over hvordan virksomheten fungerer, hvilke prioriteringer som er aktuelle, og hvordan de fremtidige investeringene ser ut.
- Oppfordrer medarbeiderne til å utforske og oppdage viktige verdiskapere og hvordan de påvirker virksomheten.
- Hjelper deltagerne å identifisere mulige forbedringer, samt hvordan de som individer kan bidra til å gjennomføre strategien.
- Vekker menneskers vilje til å forandre.

Nøkkelkonsept

Tiltrekke riktige kunder

- Kundenes behov, vurderinger og preferanser
- Kundesegmentering

Bruke ressurser på best mulig måte

- Materielle og immaterielle verdier
- Kunnskapshåndtering
- Aksjeverdi
- Økonomiske nøkkeltall, positive og negative kostnader

Prioritere ut ifra rett informasjon

- Produktlivsyklus
- Løpende prognoser
- Balanced scorecard
- Kapasitetsutnyttelse
- Benchmarking



Forbli konkurransedyktig på et marked i stadig endring.

- Tilbud
- Prissetting og produktportefølje
- Posisjonering og varemerke
- Driftseffektivitet
- ”Red and blue oceans”
- Kunnskap om markedet
- “Red and blue oceans”
- Market intelligence

Fakta**Materiell**

Brettspillbasert prosjektsimulering
Databasert debrief-støtte

Antall deltagere

4–6 konkurrerende grupper: 12–30 deltagere totalt.
Flere seminarer kan holdes samtidig

Deltagere

Ledere, entreprenører og andre med ansvar innen markedsføring, salg og økonomi

Tidsbruk

1,5–2 dager

Veileder

Veileder sertifisert av Celemi

Språk

Vi oversetter våre produkter løpende. På vår hjemmeside www.celemi.com finner du en oppdatert liste



CELEMI

THE POWER OF LEARNING