

”Låt era medarbetare inspireras av koncept och modeller som gör det möjligt för ert företag att förverkliga er strategi, snabbt.”

Hur får du dina medarbetare att stå bakom företagets strategi på en snabbt föränderlig marknad? I Celemis affärssimulering Enterprise™ konkurrerar sex företag om samma kunder på en dynamisk marknad. Varje företag bildar en ledningsgrupp med olika ansvarsområden: marknadsföring och försäljning, utveckling, planering och leverans, finans och kontroll. Den huvudsakliga utmaningen är att skapa och framgångsrikt genomföra en strategi som leder till ett vinnande resultat.

Deltagarna ger sig in i ett äventyr där kraven är höga. För att lyckas måste de vara alerta och tänka strategiskt.

Celemi Enterprise utmanar deltagarna att hantera osäkerhet och att balansera kortsiktigt resultat med långsiktigt värde. Grupperna arbetar med att:

- Bestämma en önskad marknadsposition.
- Fokusera på de önskade kunderna och sälja till dessa.
- Uppfylla kundernas behov genom att utveckla en attraktiv och lönsam produktportfölj.
- Leverera med hög kvalitet genom att utveckla människor och processer.
- Skapa ett starkt och hållbart varumärke.
- Ha kontroll på ekonomiska resultat – både på kort och lång sikt.

Ligg steget före på en dynamisk marknad



Handledaren använder en programvara för att genomföra detaljerade årliga analyser och jämförelser av gruppernas prestationer utifrån olika teman t.ex. nyckeltal. Detta leder till intensiva diskussioner som kopplas till deltagarnas erfarenheter från den egna verksamheten.

I slutet av seminariet uppmanas deltagarna att göra kopplingar till sina egna ansvarsområden. Det gör att erfarenheten från simuleringen resulterar i hållbar och användbar kunskap.

Vad kunderna säger

”Det är den mest interaktiva utbildningen som jag har deltagit i. De viktigaste frågorna betonas med praktiska exempel som alla deltagare kan ta del av.”

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

För vem?

- Topp- och mellanchefer på stora företag som erbjuder produkter och tjänster kan använda simuleringen för att snabbt omvandla strategi till handling.
- Medarbetare får en gemensam förståelse för helheten samt hur de som individer kan bidra till företagets konkurrenskraft.
- Utbildningschefer kan använda simuleringen som en praktisk, interaktiv utbildning, samt för att kommunicera företagets strategi.

**Resultat**

CeleMI Enterprise ger deltagarna en gemensam förståelse för företagets situation som de snabbt kan ta till sig. Simuleringen har också andra värden, den:

- Ger en överblick över hur verksamheten fungerar, vilka prioriteringar som är aktuella och hur de framtida satsningarna ser ut.
- Uppmanar medarbetarna att utforska och upptäcka viktiga värdeskapare och deras påverkan på verksamheten.
- Hjälper deltagarna att identifiera möjliga förbättringar samt hur de som individer kan bidra till att genomföra strategin.
- Väcker människors vilja att förändra.

Nyckelkoncept

Attrahera rätt kunder

- Kundernas behov, värderingar och preferenser
- Kundsegmentering

Använda resurser på bästa sätt

- Materiella och immateriella tillgångar
- Kunskapshantering
- Aktieägarvärde
- Ekonomiska nyckeltal, bra och dåliga kostnader

Prioritera utifrån rätt information

- Produktlivscykel
- Rullande prognoser
- Balanced scorecard
- Kapacitetsutnyttjande
- Benchmarking

Förbli konkurrenskraftig på en föränderlig marknad

- Erbjudande
- Prissättning och produktportfölj
- Positionering och varumärke
- Driftseffektivitet
- ”Red and blue oceans”
- Kunskap om marknaden

Fakta**Material**

Spelplansbaserad affärssimulering.
Datorbaserat debrief-stöd.

Antal deltagare

4–6 tävlande grupper: 12–30 deltagare totalt. Flera seminarier kan hållas samtidigt.

Deltagare

Chefer, entreprenörer och andra med ansvar inom marknadsföring, försäljning och ekonomi.

Tidsåtgång

1,5–2 dagar.

Handledare

Handledare som certifierats av CeleMI.

Språk

Vi översätter våra produkter löpande, på vår hemsida www.celemi.com finns en uppdaterad lista.



CELEMI

THE POWER OF LEARNING