



Серьезные знания и навыки в игровом процессе

Отличие бизнес-симуляции от других форм обучения

Бизнес-симуляция обладает двумя основными характеристиками – азарт и инсайд. В симуляции создается модель рабочего процесса. В игровой форме участники получают навыки, идеи и знания, которые в дальнейшем смогут применить в своей работе. Активный процесс держит участников в вовлеченном состоянии от начала и до конца.

«Человек, который не умеет улыбаться, не должен заниматься торговлей.»

Китайская поговорка

Сюжет бизнес-симуляции «SAILERS»

В данной бизнес-симуляции обучаемым предстоит получить прибыль, за счет умения вести коммерческие переговоры.

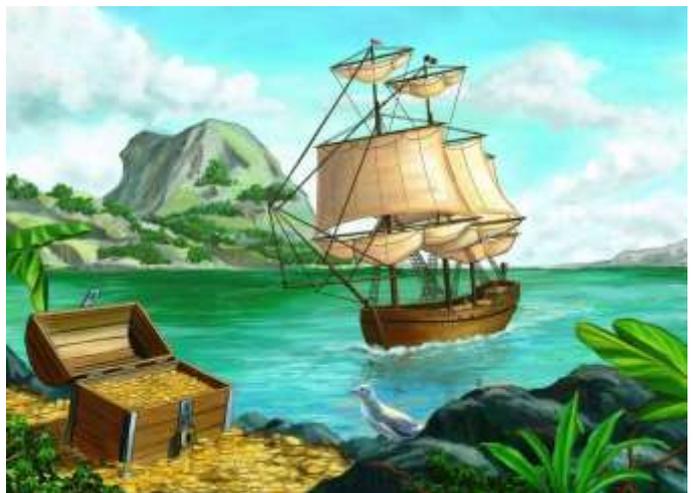
В недавно открытом континенте Новландии выращиваются товары, которые нужны жителям Метрополии. В симуляции каждый обучаемый выполняет одну из четырех ролей: Плантатор, Перевозчик, Пират или Оптовик. В этой цепочке движения товаров каждая роль зарабатывает за счет умения покупать и продавать. Участники симуляции могут работать в одиночестве или входить в «сговор». В игре есть такие элементы как тендеры, аукционы, переговоры, лоббирование своих интересов, приобретение прогнозов рынка и просто удача. В ходе игры реализуются три условных года. Математическая модель предусматривает такую возможность как участие в дополнительных квестах и возможность взять кредит на развитие бизнеса. За счет этого, тот кто «проигрался» в первом году, может выйти в лидеры в дальнейшем.

Результаты

Результат обучения – развитие компетенций продавца/закупщика, навыка ведения коммерческих переговоров.

Дополнительными результатами являются:

- Формирование навыка кросс-функционального взаимодействия подразделений;
- Получение наибольшего финансового результата при взаимодействии и партнерами-клиентами;
- Team-building;
- Развитии навыка коммуникаций;
- Развитие навыков ведения позиционного торга;
- Формирование навыка работы в режиме цейтнота;
- Получении информации об уровне компетенций участников.





За счет чего обеспечивается достижение результата

Участники бизнес-симуляции вовлечены в непрерывный процесс купли-продажи в течении всего дня. Каждый обучаемый постоянно ведет коммерческие переговоры с другими.

Для кого предназначена бизнес-симуляция

Бизнес-симуляция предназначена для сотрудников отделов продаж и отделов закупок. Наилучшая ситуация, это когда обучаемый в своей реальной работе может влиять на установление цены купли/продажи, то есть вести коммерческие переговоры.

Количество обучаемых

Количество обучаемых: min - 16 человек, max - 32 человека.

Время проведения

Бизнес-симуляция «SAILERS» рассчитана на один день. Обычно длится с 10.00 до 17.30 с перерывами на обед и кофе-брейк.

Тайминг

- Введение. Распределение ролей, Объяснение правил. (40 минут)
- Первый раунд симуляции. (1 час 20 минут)
- Презентация и разбор результатов первого раунда (30 минут)
- Обеденный перерыв (45 - 60 минут)
- Определение стратегии и тактики второго раунда (10 минут)
- Второй раунд симуляции (1 час 20 минут)
- Презентация и разбор результатов второго раунда (20 минут)
- Кофе брейк (15 минут)
- Определение целей третьего раунда (10 минут)
- Третий раунд симуляции (1 час 20 минут)
- Презентация и разбор результатов третьего раунда и игры в целом (45 минут)

Фото с бизнес-симуляции

