



БИЗНЕС – СИМУЛЯЦИЯ «DRIVE»

АНАЛИЗ РЫНКА БИЗНЕС-СИМУЛЯЦИЙ В РОССИИ*

Оценка рынка



Ключевые провайдеры	Лучшие бизнес-симуляции	Развитые экономические расчеты	Активное командное взаимодействие	Драйв
BIRC	Перевозчики		√	√
NORDIC	MERKIS	√	√	
Экопси консалтинг	Out of the box		√	√
Газпромбанк	Formula GPB	√	√	√

* В соответствии с опытом проведения бизнес-симуляций Управлением профессионального развития и оценки персонала Банка ГПБ (АО)

ЦЕЛИ БИЗНЕС-СИМУЛЯЦИИ

Знания, умения, навыки



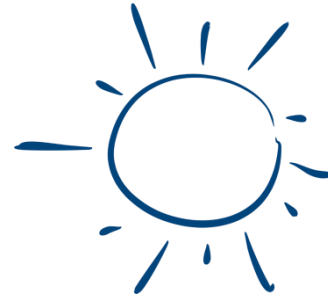
Развитие управленческих навыков

Развитие кросс-функционального взаимодействия

Развитие навыков реализации проектов (project management)

Формирование командного духа (team spirit)

Формирование команды (teambuilding)



НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БИЗНЕС-СИМУЛЯЦИИ

Развитие



Развитие soft-skills



Интеллектуальное командообразование



Проблематизация в рамках подхода
blended learning



Оценка компетенций в рамках подхода Game Appraisal
(Игровой подход)



Адаптация новых сотрудников



Развитие кадрового резерва



ГЛАВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Развитие

РЕЗУЛЬТАТЫ:

- понимание работы организации в целом, своего места в ней и значимости работы на других позициях;
- стратегическое (глобальное) представление о развитии бизнеса.



ВОЗМОЖНОСТИ:

- получить правдивую обратную связь о своем поведении от своих коллег, что позволяет самому проанализировать и изменить его в случае необходимости;
- проверить в игре рискованные стратегии, чтобы впоследствии применить или не применить их в реальной жизни;
- учиться на своих удачах и ошибках.



СТАТИСТИКА ПО ОЦЕНКАМ УЧАСТНИКОВ ЗА ПРОВЕДЕНИЕ БИЗНЕС-СИМУЛЯЦИИ

Развитие



НОВОСИБИРСК



Качество теории	Изложение материала	Работа тренеров	Организация игры
8,8	9,3	9,5	9,1

Оценка личного вклада в достижение командной цели команды

7,6

ТУЛА



Качество теории	Изложение материала	Работа тренеров	Организация игры
9,5	9,5	9,5	9,5

КАЗАНЬ



Качество теории	Изложение материала	Работа тренеров	Организация игры
9,2	9,0	9,5	9,4



СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-СИМУЛЯЦИИ DRIVE

ОПИСАНИЕ ИГРЫ

Концепция



Фабула игры: все участники игры делятся на сотрудников отделов промоутерской компаний (5 отделов по 1-5 участников), которые занимаются строительством гоночной трассы и инфраструктуры, принимают участие в заездах

Цель игры – выполнить все условия заказчика по проведению гонок.

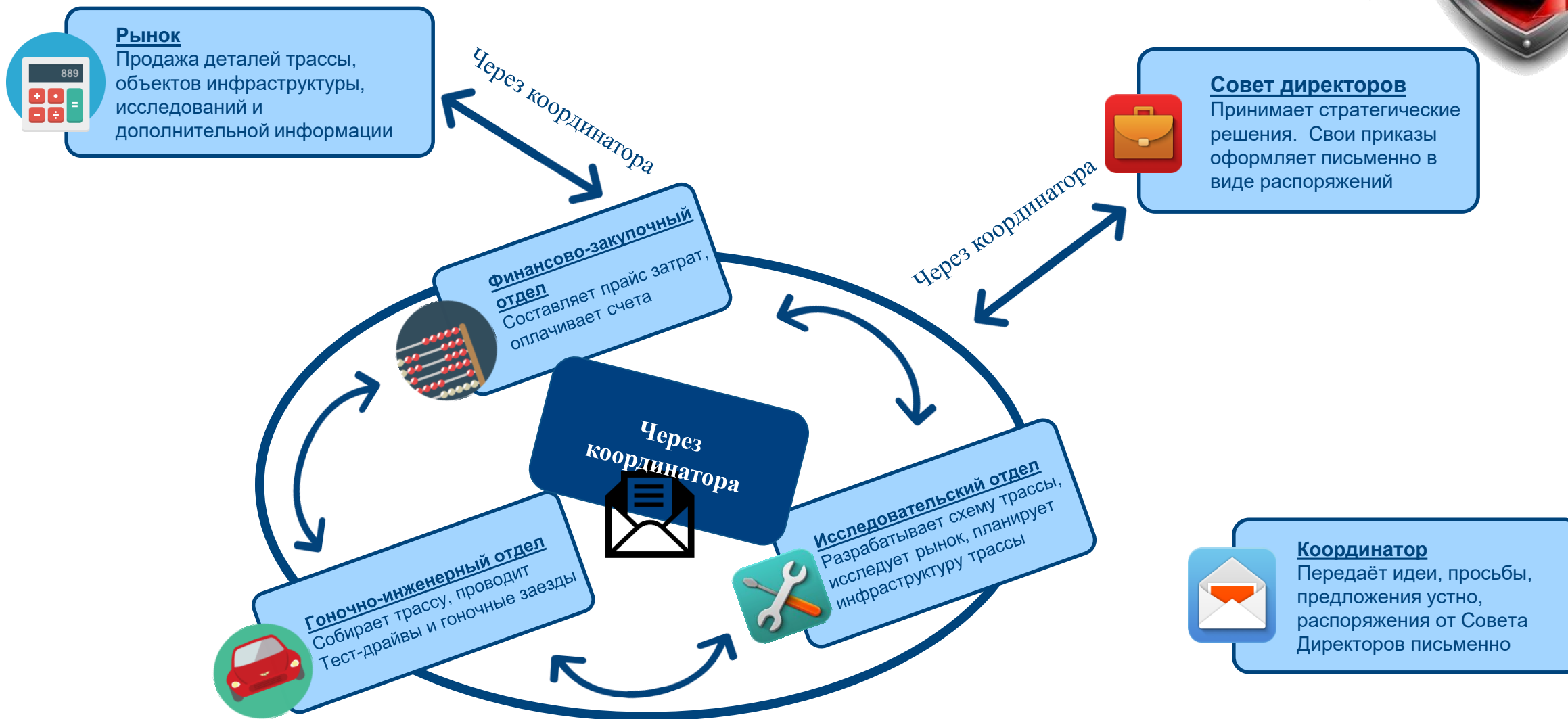
Время проведения игры 1 день



СХЕМА КОММУНИКАЦИЙ МЕЖДУ ОТДЕЛАМИ



Процесс



ОПИСАНИЕ ИГРЫ

Концепция

Процесс проведения раунда:

- налаживание процесса коммуникации внутри отделов;
- анализ рынка, разработка стратегии бизнеса;
- вложения в инфраструктуру и строительство трассы;
- организация гонок, привлечение зрителей и спонсоров;
- проведение гонок;
- подсчет итогов раунда.



ОПИСАНИЕ ИГРЫ

Раунды



ЦЕЛЬ:
проблематизация
группы

Раунд 1

ЦЕЛЬ:
закрепление
группой принятой
модели поведения

Раунд 2

ЦЕЛЬ:
трансформация
группы на пути к
уникальному
результату

Раунд 3

ПУТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ИГРЕ



УЧАСТИЕ В ЧЕМПИОНАТЕ:

Показав хороший результат в гоночном заезде, команда получит вознаграждение.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЗРИТЕЛЕЙ:

Для привлечения зрителей и для покупки ими билетов необходимо:

- установить трибуны;
- открыть точки общепита;
- построить соответствующей длины трассу и разместить рекламу о гонках.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ СПОНСОРОВ:

Спонсоры отчисляют командам деньги за размещение своей рекламы на билбордах вдоль трасс команд.

КЛИЕНТЫ И СПОНСОРЫ



ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ИГРОВОЕ ПОЛЕ



В бизнес-симуляции предусмотрены:

3 категории зрителей
(эконом, стандарт и VIP);

5 категорий спонсоров
(производители шоколада, газировки, спортивной одежды, швейцарских часов, спорткаров).

Для их привлечения необходимо выполнить обязательные и дополнительные условия

ВИД ГОНОЧНОЙ ТРАССЫ

Строительство



- Максимальная протяженность трассы составляет 6,2 метра
- Максимальная длина – 2,29 метра, ширина – 0,75 метра
- Трасса состоит из различных деталей, в связи с чем возможны различные конфигурации: минимум из 10 деталей, максимум из 20 деталей.



ПРОВЕДЕНИЕ ГОНОК

Я БУДУ ПЕРВЫМ!

После организации гонок команда проводит заезд на построенной трассе с помощью управляемых моделей гоночных автомобилей.

Определяется время прохождения круга. По результатам заездов команда получает денежный приз. После гонок подводятся итоги раунда, производится подсчет свободных денежных средств, с которыми команда начинает новый раунд.



ПРИМЕРЫ ВОЗНИКАЮЩИХ СИТУАЦИЙ

Кейсы

В бизнес-симуляции нет ни одной искусственно созданной тренером проблемы, все ситуации являются следствием действий и решений участников, к примеру:

- участники не использовали инструменты контроля выполнения поставленных задач, в итоге одни и те же процессы запускались многократно;
- участники не смогли правильно выстроить стратегию инвестирования и распылили ресурсы среди всех сегментов, в итоге нигде не смогли заработать;
- участники не смогли организовать эффективные коммуникации в команде, не уложились в необходимое время для инвестирования и в итоге не выполнили условия договора с заказчиком;
- участники изначально сфокусировали ресурсы всех членов команды на расчет эффективности вариантов инвестирования, что привело к потере концентрации по основным задачам.



ОТРАЖЕНИЕ СИМУЛЯЦИИ В БИЗНЕСЕ

Кейс филиала г. Казань

Во время проведения бизнес-симуляции «DRIVE» в филиале г. Казань участниками была озвучена имеющаяся у подразделений проблема кросс-функционального взаимодействия.

Проблемы текущего взаимодействия:

1. Потеря времени;
2. Риски потери клиента;
3. Нарушение эффективных коммуникаций;
4. Усиление эмоционального напряжения между подразделениями;
5. Потеря доверия.

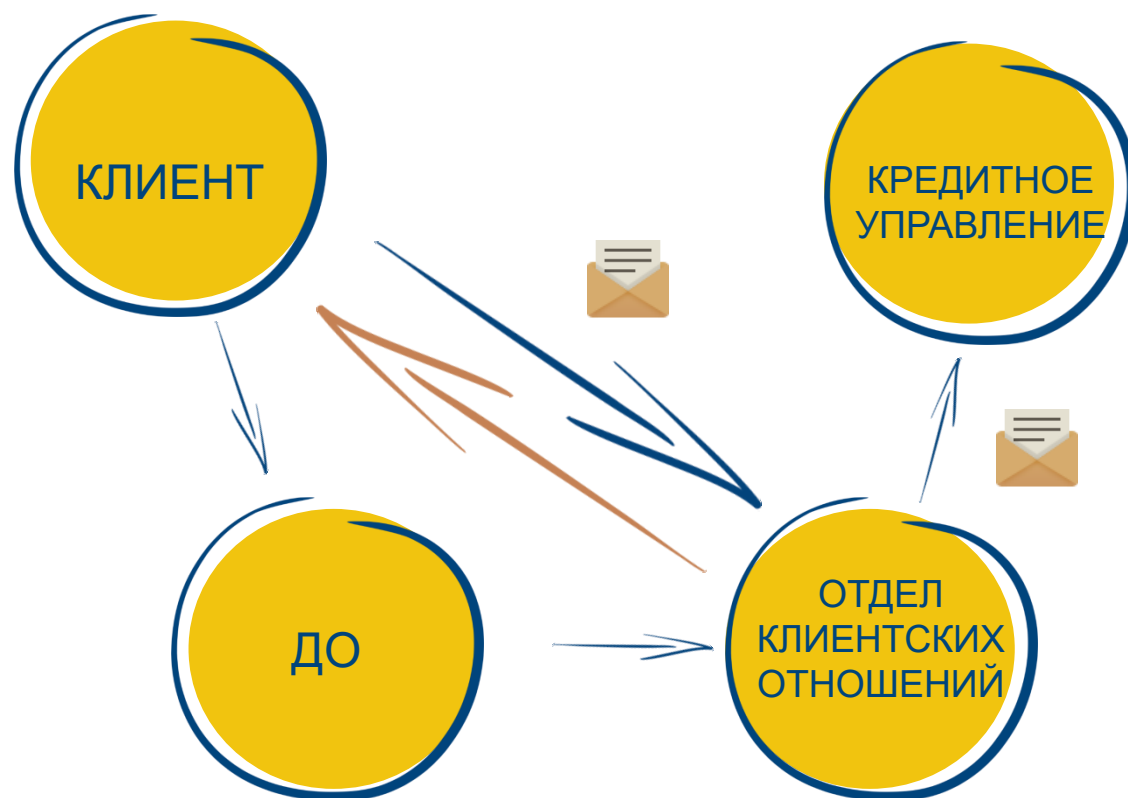


ОТРАЖЕНИЕ СИМУЛЯЦИИ В БИЗНЕСЕ

Кейс филиала г. Казань



→ - отправка
→ - запрос



Участниками бизнес-симуляции была достигнута договорённость по оптимизации кросс-функционального взаимодействия подразделений.

Ожидания от нового процесса взаимодействия подразделений:

1. Сокращение времени на сбор документов;
2. Уменьшение загруженности ДО;
3. Улучшение уровня доверия и эмоционального фона в коллективе;
4. Усиление лояльного отношения клиентов к Банку.

ЗАЛОЖЕННЫЕ В ИГРУ ВЫВОодЫ*

Смыслы

Необходимость при планировании учитывать **ресурсы** вовлеченных в проект подразделений, а также все возможные риски;

Принятие на себя ответственности за **результат работы компании в целом**, понимание своего вклада в общее дело и своей роли в достижении результата;

Выход за рамки своих обязанностей и готовность помочь – **установки и действия, обеспечивающие успех в ситуации неопределенности или неполной информации**, их связь с нашими ценностями и ценностями компании;

Отсутствие всего объема информации компенсируется **внимательным прогнозом и качественной аналитикой**.

*Эти и другие выводы участники дела делают сами на обсуждениях между раундами и, подводя общий итог, резюмируют, что конкретно они могут делать лучше уже в следующем раунде!

РАСПИСАНИЕ БИЗНЕС-СИМУЛЯЦИИ



10:00-10:30	Введение. Описание игры, ознакомление с правилами
10:30-11:40	Первый сезон
11:40-12:20	Встреча с инвестором, анализ результатов 1-го сезона
12:20-13:20	Обед
13:20-14:40	Второй сезон
14:40-15:10	Встреча с инвестором, анализ результатов 2-го сезона
15:10-15:25	Кофе-брейк
15:25-16:45	Третий сезон
16:45-17:20	Подведение итогов

**Успешной
игры!**

