

„Ermutigen Sie die Team-Mitglieder die Geschäftskonzepten umzusetzen, mit denen unsere Strategie schnell auf den Weg gebracht wird.“

Erfolg ist ein sich ständig veränderndes Ziel. Wie bekommen Sie die Unterstützung aller Ihre Mitarbeiter für die Strategie in einem sich schnell verändernden Markt? In der Celemi Enterprise™ Unternehmenssimulation kämpfen sechs Unternehmen in einem dynamischen Markt um dieselben Kunden. Die Teilnehmer übernehmen verschiedene Rollen des Managements: Marketing und Sales, Entwicklung und Service, Planung und Leistungserbringung, Finanzen und Controlling. Sie stehen vor der Herausforderung, eine wirkungsvolle Strategie zu entwickeln und erfolgreich umzusetzen.

Die Teams tauchen in ein unternehmerisches Abenteuer mit Risiko und Chancen ein; es kommt darauf an, mit höchster Konzentration zu agieren, strategisch zu denken und handeln, um erfolgreich zu sein.

Celemi Enterprise stellt die Teilnehmer vor die Herausforderung, mit Unsicherheiten umzugehen und unternehmerische Entscheidungen zu fällen, die eine Balance zwischen kurzfristigen Ergebnissen und langfristigen Wertsteigerungen findet. Die Teams müssen:

- Sich für eine angestrebte Marktposition entscheiden
- Zielkunden definieren, gewinnen und mit ihnen Geschäfte machen
- Die Anforderungen der Kunden durch die Entwicklung eines attraktiven und profitablen Portfolio erfüllen

Vorsprung sichern in einer sich ändernden Welt



- Exzellente Leistung durch ihre Mitarbeiter und Prozesse erbringen
- Ein starkes und nachhaltiges Branding aufbauen
- Die kurz- wie langfristige Finanzentwicklung im Auge behalten

Was unsere Kunden sagen:

„Enterprise brachte Klarheit und neue Stärke in unsere Aussage über unsere strategischen Prioritäten. Die Teilnehmer wurden durch das Simulationsprogramm eingebunden und zu vielen interessanten Diskussionen angeregt.“

– Präsident und Vorstandsvorsitzender, BE Group

„Dies war von allen meinen Ausbildungsprogrammen das mit den meisten Dialogen. Die entscheidenden Punkte werden durch praktische Vorführungen hervorgehoben, die jeder Teilnehmer sehen und spüren kann.“

– Callcenter-Manager, Kundendienstabteilung, Česká pojišťovna

„Um auf einem sich ändernden Markt als Sieger hervorzugehen, muss man über die Ressourcen und schnelle Flexibilität verfügen, die man für die Umsetzung einer Strategie benötigt. Dank der Enterprise-Simulation konnten wir in unserem Team genau diese Kompetenzbereiche verbessern.“

– Marketing-Leiter, Actavis

Der zertifizierte Facilitator zeigt mittels einer Auswertesoftware nach jedem Geschäftsjahr wie gut sich die Teams entwickelt haben; damit kann er eine detaillierte Analyse verschiedener objektiver Kennzahlen durchführen. Auf dieser Basis gelingt es intensive Diskussionen zu starten und einen Transfer zu den realen Erfahrungen der Teilnehmer zu schaffen.

Am Ende der Simulation diskutieren die Teilnehmer die nächsten Schritte und ziehen passende Schlussfolgerungen auf der Basis ihrer individuellen Erfahrungen. Damit gehen die Ergebnisse aus dieser Simulation viel besser in den Erfahrungsschatz der Teilnehmer über.

Wer profitiert?

- Das obere und mittlere Management aus Unternehmen mit einem Produkt- und Serviceportfolio können diese Simulation nutzen, um schnell ihre Strategie umzusetzen.
- Mitarbeiter gewinnen ein allgemeines Verständnis; sie erkennen, wie sie in ihrer Rolle und mit ihrer Persönlichkeit am besten zur Wettbewerbsstärke beitragen können.
- Trainer können die Simulation für wirksame und interaktive Weiterbildungen sowie bei der Kommunikation einer neuen Strategie nutzen.

Schlüsselergebnisse

- Die Teilnehmer gewinnen schnell ein gemeinsames Verständnis für die Gesamtsituation.
- Die Simulation bietet ein Modell dafür, wie das Geschäft funktioniert, welche Prioritäten man beachten muss und wie man Entwicklungen vorantreibt.
- Die Teilnehmer entdecken Wertetreiber für das Geschäft und verstehen, welche Einflüsse diese auf die Organisation haben.
- Die Teilnehmer erkennen Verbesserungspotenziale und verstehen, wie sie die Strategie in ihrer Rolle unterstützen können.
- In der Simulation werden die Menschen zu mehr und wirkungsvollerem Engagement inspiriert.

Schlüsselkonzepte

Für die richtigen Kunden attraktiv werden

- Kundenbedürfnisse, Werte und Präferenzen als Entscheidungsgrundlage
- Kundensegmentierung

Intelligenter Einsatz von Ressourcen

- Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte



- Knowledge Management
- Shareholder Value
- Finanzindikatoren, Kosten und Fehlleistungskosten

Priorisieren auf ausreichenden Informationen

- Produktlebenszyklus
- Rollierender Forecast
- Balanced scorecard
- Kapazitätsauslastung
- Benchmarking

Wettbewerbsfähigkeit in einem dynamischen Markt

- Nutzenversprechen an die Kunden
- Preisgestaltung und Produktportfolio
- Positionierung und Branding
- Operational efficiency
- „Rote und blaue Ozeane“
- Marktforschung

Fakten

Material

Brettbasierte Unternehmenssimulation mit Computerbasierter Auswertungsunterstützung

Zahl der Teilnehmer

4-6 konkurrierende Teams mit insg. 12-30 Teilnehmer. Mehrere Seminare können parallel durchgeführt werden.

Teilnehmer

Leitende Führungskräfte aus dem oberen und mittleren Management, Unternehmer und Personen aus den Bereichen Marketing, Strategie, Vertrieb und Finanzmanagement.

Zeitbedarf

1,5 - 2 Tage entsprechend 8 Geschäftsjahre

Seminarleitung

Von Celemi zertifizierte Trainer.

Sprachen

Unsere Produkte werden fortlaufend übersetzt. Für die aktuellen Informationen besuchen Sie uns unter: www.celemi.com



CELEMI

THE POWER OF LEARNING