

„В трудни времена е нужно хората ни да мислят в перспектива и да действат с решителност.“

Това може да е сериозно предизвикателство, особено ако хората във Вашата организация по-често виждат чашата наполовина празна, отколкото наполовина пълна.

Как обаче можем да насърчим хората да виждат възможности вместо ограничения? В CELEMI Performance™ екипи от четирима човека упражняват своето бизнес мислене, като развиват казуса на *Феникс Инт*. В трите етапа на симулацията те помагат на *Феникс Инт* да разбере и подобри основите на бизнеса си, да създаде конкурентно предимство и накрая да спечели повече бизнес. По време на тази симулация участниците правят паралел с бизнес реалността, отразявайки предизвикателствата и възможностите в своята компания.

Изградете споделено разбиране за това пред какво е изправена Вашата организация, за да може да се обедините по пътя напред.

Участници от всички нива и функции могат заедно да проведат конструктивен диалог по отношение на широк набор от стратегически важни въпроси, като:

- Жизнен цикъл на продукта;
- Унищожителни технологии;
- Ефективност на веригата на доставки;
- Услуги, добавящи стойност;
- Сегментация на клиентите;
- Краткосрочна срещу дългосрочна рентабилност.

За да спечелят бизнес, екипите трябва да се конкурират за клиенти с основните съперници на *Феникс Инт* на пазара. Ако екипите изберат успешна пазарна стратегия, те могат да постигнат целите си за печалба и дори да ги надминат.

Упражнявайте своето бизнес разбиране



В анализа след симулацията, участниците са предизвикани да обмислят различни стратегии за навлизане на пазара, например дали ще се фокусират върху клиентите или върху конкурентите. Водещият консултант им помага да анализират резултата от техния избор.

Накрая, участниците обобщават своите изводи по належащите въпроси и бъдещите стъпки за собствената си организация и са насърчени да определят как могат да допринесат за това и в реалната си сфера на дейност.

Какво казват клиентите:

“Посланието е ясно и точно – ако не продаваме това, което искат клиентите, сме вън от играта.”

“Нищо не е постоянно в света около нас. Трябва да преразглеждаме нашата стратегия често и да продължаваме да откриваме нови начини да правим пари.”

– CEO Nohau

За кого е предназначена:

- Мениджърски екипи или други екипи, които имат силата да вземат решения, могат да използват тази симулация като рамка на сесия за стратегическо планиране;
- Всички служители могат да придобият споделено разбиране за стратегическите предизвикателства и бъдещите стъпки;
- Мениджърите могат да използват тази симулация като платформа, за да комуникират начина, по който ежедневно извършваните дейности са в съответствие със стратегическата посока.

Ключови резултати:

CELEMI Performance™ подпомага диалог за стратегически въпроси отвъд функционалните и йерархични бариери. В допълнение на това, симулацията:

- Създава широко, споделено разбиране за основните предизвикателства и фактори, които влияят върху бизнеса;
- Акцентира върху фундаменталната важност на фокуса върху клиента, включително и върху цялостното разбиране на нуждите на клиента;
- Показва как малките подобрения могат да имат голям ефект върху крайния резултат;
- Вдъхновява хората да се фокусират върху това какво може да бъде направено, дори когато бизнес обстановката е трудна.

Ключови концепции:

Предлагане

- Жизнен цикъл на продукта
- Унищожителни технологии
- Устойчивост
- Lean производство

Пазари

- Различни пазарни стратегии
- Проучване на пазара

Ефективност на операциите

- Организационна структура
- Верига на доставките

Клиентска стратегия

- Услуги, добавящи стойност
- Клиентски нужди и предпочитания
- Разбиране на клиентите
- Сегментация на клиентите
- Таргетиране на желаните клиенти

Растеж и устойчива рентабилност

- Подсигуряване на паричните потоци
- Създаване на дългосрочна стойност



Факти

Учебни материали

Настолна бизнес симулация

Брой участници

От четири до няколко хиляди участници, разделени в екипи по четирима човека. Всяка група от 20-24 човека има водещ фасилитатор.

Участници

Служители на всички нива

Продължителност

4 часа

Водещ консултант

Сертифициран от CELEMI

Езици

Български
Английски