

Strategisches Planspiel



Wenn Ihre Mitarbeiter ...

- über Abteilungsgrenzen hinweg denken und handeln,
- konsequent und im Einklang mit einer festgelegten Strategie arbeiten und den Unternehmenserfolg verstehen sowie
- gute, rentable Geschäftschancen erkennen und das Team davon überzeugen sollen...

... dann bauen Sie die Basis für Management auf und lernen die Zusammenhänge im Unternehmen so kennen, wie sie ablaufen: In der Business Simulation von Celemi

Es starten bis zu sechs Teams im Wettbewerb gegeneinander. Es geht um Kundenaufträge auf verschiedenen Märkten.

Ziel ist ein Unternehmen zu führen und am Markt richtig zu positionieren, echte Investitionen zu tätigen und neue Märkte und Produkte zu entwickeln – echt, komplex und herausfordernd – aber übersichtlich da zum Anfassen im Brettspiel. Zur Berechnung von Planungen wird auch der eigene PC genutzt.

Zielgruppe:

Junge Führungskräfte, internationale Teams, Kostenverantwortliche im Projekt, Einkäufer, Logistiker, Vertriebsmitarbeiter etc.

Bei 24 Teilnehmern geht es richtig rund, kleinere Gruppen sind bis 12 möglich.

Vorkenntnisse sind nicht nötig.
Eine Lernform – die Spaß macht.

Info: www.in-visio.de
invisio ist ein Netzwerkpartner der Cenandu Learning Agency. www.cenandu.com

CELEMI®
SOLUTION
PROVIDER

Was Sie an zwei Tagen erleben können:

- Zunächst sehr praktisch das betriebswirtschaftliche Werkzeug
- Den Markt prognostizieren und den Ressourceneinsatz auf die kommenden Jahre verteilt planen
- Kritische Phasen in der Markt- und Geschäftsentwicklung überwinden
- Entscheidungen im Team treffen und Ergebnisse diskutieren
- Reflektieren: welchen eigenen Herausforderungen Sie im Unternehmen begegnen.

Inhalte des Planspiels

- Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung
- Budget, Planung und Umsetzen
- Finanzierung (Darlehen oder VC)
- Cash Flow und Kapitalbindung
- Produkt Lebenszyklen steuern
- Investitionsrechnung und -bewertung
- Interpretation von Kennzahlen
- Wertorientierte Unternehmensführung
- Marketing und Investitionen planen
- Marktanalysen einsetzen
- Entscheidungen im Team

Gesamtblick auf das Unternehmen

- Wie baut man eine Strategie auf?
- Wer fällt Ressourcenentscheidungen in den Bereichen Einkauf, Produktion, Marketing und Vertrieb und welche finanziellen Auswirkungen haben sie?
- Wie hängen Ursache und Wirkung zusammen?

Ziel: Reflexion und Transfer für den eigenen unternehmerischen Alltag.