

Компьютерное бизнес-моделирование | Управление предприятием в условиях конкуренции (симуляционное компьютерное моделирование – модель SIMЕСon)

Тренинг подготовлен на базе методик и разработок компании CESIM (Финляндия), ведущей подобное обучение руководящих работников всемирно известных фирм - Нокия, Сонера, Пирелли и др. и проходит в форме симуляционного компьютерного моделирования, являющейся самым эффективным способом передачи опыта работы компании в рынке. В России такая методика была апробирована такими компаниями, как Октябрьские железные дороги, «Черногорнефть», «Мортадель», «Варьеганнефтегаз», российскими дочерними предприятиями финских компаний «Стокманн», «Парок» и многими другими

Уже 80-е годы многие предприятия сталкивались с такой проблемой, что, выражая интересы инвесторов и кредиторов, традиционные экономические показатели были недостаточны для успешного управления предпринимательской деятельностью в целом.

Современная система управления требует более развернутой и конкретной системы показателей деятельности всего предприятия.

Сегодня большинство мировых лидеров бизнеса в той или иной форме применяют концепцию сбалансированной системы измерения результативности (BSC) управления.

Управленческий учет, анализ фактических затрат предпринимательских процессов и анализ чувствительности спроса на разные экономические, инвестиционные и маркетинговые решения представляют основу построения данной системы управления. В этом смысле повышение результативности управления финансами и финансового учета играет ключевую роль в развитии предпринимательской деятельности в целом

В ходе тренинга участники получают уникальная возможность:

- развить опыт принятия стратегических, среднесрочных и оперативных решений;
- определить комплексность и системность принимаемых управленческих решений при постановке экономических задач в области производства, маркетинга, продаж, финансов и т.д.;
- узнать основные понятия, сферы применения и содержание учета затрат, ценообразования и расчета рентабельности инвестиций в своей собственной деятельности;
- понять значение для деятельности предприятия маржинальной прибыли и рентабельности инвестиций;
- узнать, какими экономическими средствами персонал предприятия может улучшить маржинальную прибыль, повысить доходность инвестиций и увеличить спрос на продукцию предприятия;

- опробовать различные модели своих действий;
- «проиграть» вероятные варианты поведения на рынке и наглядно увидеть их результат;
- изучить потенциал способностей того или иного специалиста работать в рыночных условиях;
- поучиться на собственных ошибках, чего руководители не могут позволить себе в реальной жизни.

Деловая игра закрепляет и активизирует полученные в ходе тренинга знания и позволяет менеджерам проверить на деле в виртуальной среде, максимально приближенной к реальной экономике, свои знания и способности принятия экономических и маркетинговых решений.

Форма тренинга:

- Все участники делятся на команды по 4-5 человек.
- Каждый из проходящих подготовку получает в управление виртуальную компанию полного цикла на 4-5 смоделированных на компьютере условных периодов (лет).
- В ходе тренинга участники принимают решения по стратегии поведения компании на рынке, приоритетам развития, инвестициям, комплексу маркетинга и т.д.
- В итоге участники получают результаты деятельности компании и их детальный анализ.

Многие ведущие зарубежные компании давно признали, что ошибки лучше совершать на виртуальных моделях, чем в реальной практике, избегая, таким образом, значительных финансовых потерь.

Продолжительность тренинг-семинара – 24 часа (3 дня по 8 часов)

Посмотреть другие [бизнес тренинги и семинары](#)