



GLOBAL FACTORY™

**“KREOWANIE EFEKTYWNOŚCI BIZNESOWEJ
I PODWYŻSZANIE RENTOWNOŚCI FIRMY
W ŚRODOWISKU KONKURENCJI ”**

warsztat oparty o planszową symulację biznesu

Na bazie symulacji **GLOBAL FACTORY™** może być prowadzony **indywidualnie dopasowany do potrzeb organizacji, jej struktury i specyfiki** warsztat lub cykl szkoleń dla menedżerów zarządzających kluczowymi obszarami firmy (produkcja, sprzedaż, marketing, rozwój produktów, jakość, personel, finanse, kontroling itp.).

Symulację **GLOBAL FACTORY™** można łączyć i uzupełniać o tradycyjne szkolenia i warsztaty będące w ofercie **AKADEMII MENEDŻERA** lub **inne symulacje i gry strategiczne dla biznesu**.

Czas trwania: 2 lub 3 dni; Ilość uczestników: do 20 osób; Ilość trenerów: 2

GLOBAL FACTORY™ to symulacja konkurujących ze sobą przedsiębiorstw. Ma na celu przybliżenie podstaw zarządzania przedsiębiorstwem oraz wypracowanie skutecznych sposobów konkurowania na rynku. Celem symulacji jest również poznanie zasad prowadzenia firmy we wszystkich jej obszarach oraz wpływu obranej strategii krótko i długoterminowej oraz działań operacyjnych na **finalny wynik finansowy i rentowność firmy**, a co za tym idzie **pozycję rynkową**.

Opis warsztatu: GLOBAL FACTORY™ to symulacja 6 przedsiębiorstw konkurujących ze sobą na rynku z tej samej określonej branży przez kilka lat jej działania. Zadaniem każdego z symulowanych przedsiębiorstw jest coroczne podwyższanie wyników finansowych swojej firmy oraz wartości rynkowej.

Raz do roku odbywa się przetarg, na którym przedsiębiorstwa, uprzednio złożony oferty, mogą pozyskać nowe zlecenia. Otrzymane zlecenia muszą jednak potem zostać terminowo dostarczone do klientów. Aby zrealizować powyższe zlecenia trzeba zaangażować się w szereg działań strategicznych i operacyjnych, które będą miały później swój wydzźwięk we wskaźnikach rentowności. Każdy rok prowadzenia firmy uczestnicy zamykają stworzonym dla swoich firm raportem rocznym, na który składa się: rachunek zysków i strat, bilans oraz wskaźniki rentowności: ROS, ROA, ROE. Analizując powyższe wskaźniki uczestnicy doświadczają, jak duży - negatywny bądź pozytywny - wpływ na rozwój firmy i pozycję rynkową mają podejmowane przez nich strategiczne i operacyjne decyzje oraz działania.

Następstwem analizy jest **opracowanie nowej strategii celem zwiększenia zysku firmy i poprawy wskaźników rentowności**. W kolejnych latach działania firmy uczestnicy wdrażają do symulacji zaproponowane wcześniej rozwiązania. Wskaźniki otrzymane z obliczeń podsumowujących kolejny rok działania firmy obrazują, o ile poprawił się zysk i jak wzrosła produktywność i rentowność przedsiębiorstwa. Podejmowane działania mają **umożliwić danej firmie dalsze działania rynkowe zorientowane również na osiągnięcie przez którąś z firm najlepszej pozycji rynkowej**.

Dzięki symulacji...

- uczestnicy doświadczają, jak duży wpływ na sukces firmy ma zarządzanie strategiczne, podejmowanie decyzji i działania operacyjne;
- uczestnicy różnych działów firmy kierują się na wspólny cel i jego realizację;
- uczestnicy dostrzegają uwarunkowania rozwoju kluczowych obszarów firmy: sprzedaży, R&D, produkcji, finansów, marketingu, rozwoju, jakości itp.;
- uczestnicy uczą się, w jaki sposób rozpoznać ekonomiczne wskaźniki i ich wzajemne powiązania oraz jak dzięki nim sterować przedsiębiorstwem;
- uczestnicy rozpoznają możliwości pełniejszego wykorzystania potencjału firmy (np. w zakresie logistyki, finansów, procesu produkcyjnego, procesów sprzedaży);
- uczestnicy uczą się interpretowania budżetu oraz informacji z rynku, jak również zrozumienia finansowej struktury przedsiębiorstwa;
- uczestnicy wypracowują dla własnego przedsiębiorstwa interesujące ich plany: rozwoju, naprawcze, strategiczne, operacyjne, redukcji kosztów, zwiększenia zysków;
- uczestnicy budują dalsze własne działania zorientowane na podwyższenie efektywności;
- uczestnicy identyfikują niewidoczny do tej pory potencjał przedsiębiorstwa i planują jak go wykorzystać;
- uczestnicy przyswajają wiedzę ekonomiczną, którą będą mogli wykorzystać w swoich działaniach bieżących – operacyjnych dla optymalizacji procesów zarządczych, ale również dla potrzeb realizacji strategii długofalowych przedsiębiorstwa;
- uczestnicy doświadczają, jak ważne dla efektywnej współpracy są: odpowiedni podział zadań, sprawna komunikacja, przepływ informacji i współpracy managementu wszystkich działów firmy.