

БИЗНЕС-СИМУЛЯЦИЯ

«Час работы научит больше, чем день объяснения!»
Жан Жак Русо

ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ ОБЕСПЕЧИТЬ МАКСИМАЛЬНУЮ
ВОВЛЕЧЕННОСТЬ СОТРУДНИКОВ ПРИ ОБУЧЕНИИ -

ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ СОЗДАТЬ ПОЗИТИВНУЮ АТМОСФЕРУ И
ВКЛЮЧИТЬ КОМАНДООБРАЗУЮЩИЙ ЭФФЕКТ -

ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ ОБЕСПЕЧИТЬ ЭКОНОМИЮ СРЕДСТВ И
ДОБИТЬСЯ РЕЗУЛЬТАТА В ОБУЧЕНИИ БОЛЬШОГО
КОЛИЧЕСТВА ЛЮДЕЙ-



БИЗНЕС-СИМУЛЯЦИЯ – РЕШЕНИЕ ЭТИХ ВОПРОСОВ



ЦЕЛЬ:

- Развитие компетенций и навыков участников через фокусированную таргетированную отработку навыков в игровой интерактивной форме



ПРОЦЕСС:

- Введение
- Цикл бизнес-симуляции
 - Сценарий. Новые вводные
 - Теоретическая часть. Обучение технологиям и инструментам
 - Симулятор. Применение и отработка технологий и инструментов в рамках сценария
 - Анализ. Обратная связь. План действий
- Подведение итогов. Завершение дня



РЕЗУЛЬТАТ:

- Повышение эффективности взаимодействия с внешними и внутренними клиентами
- Повышение личной эффективности
- Мотивация и вовлеченность в применении полученных инструментов и технологий

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ – 1 ДЕНЬ

«КРУГОСВЕТНОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ»

СЦЕНАРИЙ

Участники выступают в роли туристов, путешествующих по экзотическим странам. В процессе путешествия сталкиваются с различными правилами и культурными особенностями стран, попадают в нестандартные ситуации:

- Столкнутся с проблемами на таможне
- Попадут в плен к разъяренным туземцам
- Окажутся в пустыне, где их дальнейшая судьба будет зависеть от бедуина с верблюдом
- И др.

Для решения данных ситуаций и продолжения путешествия им необходимо овладеть новыми инструментами и продемонстрировать их на должном уровне.

В игре моделируются коммуникативные аспекты, аспекты межфункционального взаимодействия, работы в команде и личной эффективности.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ (ОБСУЖДАЕТСЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНО)

По нашему опыту, сотрудники офиса, часто ищут ответы на следующие вопросы:

- Как преодолеть негативные эмоции
- Как нейтрализовать стрессы
- Как разрешить конфликты
- Как обеспечить эффективную командную работу и межфункциональное взаимодействие
- Как убеждать и вовлекать коллег
- Как расставлять приоритеты и планировать время

Исходя из этого рекомендуем включить в теоретическую часть следующие технологии и инструменты:

- Владение собой, саморегуляция – прием ОКК
- Разрешение конфликтных ситуаций – прием ЛЕСРА
- Глубинные различия в поведении людей – Социальные стили
- Убеждение, мотивация, вовлечение других – Универсальность (коммуникативная гибкость)
- Управление временем, расстановка приоритетов – матрица «Важность-Срочность», модель ABC

УНИКАЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ

Участники овладевают современными, международно-апробированными технологиями, доказавшими свою эффективность на практике. Наполнение теоретической части может быть скорректировано или дополнено по желанию заказчика.

Сценарий создан в позитивном юмористичном ключе, что создает благоприятную атмосферу для обучения, вовлечения и мотивации участников. При этом, по желанию заказчика, сценарий может быть изменен, максимально приближен к бизнес-процессам компании.