



# СВЕЖИЙ ИНГРЕДИЕНТ НА ВАШЕЙ HR-КУХНЕ

БИЗНЕС-ИГРЫ | ТРЕНИНГИ | ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА  
КОУЧИНГ | РАЗРАБОТКА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ

**НАСТОЛЬНЫЕ БИЗНЕС-ИГРЫ**



# ОБУЧАЮЩАЯ ИЛИ ОЦЕНОЧНАЯ НАСТОЛЬНАЯ БИЗНЕС-ИГРА – что это?

## Особенности метода:

- ➔ в игре моделируются условия, которые максимально приближены к реальным рабочим процессам;
- ➔ последствия в игре и развитие игровых событий напрямую зависят от решений и действий участников;
- ➔ игра позволяет участникам пробовать различные стратегии и видеть их отдаленные последствия, с правом на ошибку, без риска для реального бизнеса.

**Продолжительность игры:** от 3 до 8 часов

**Количество участников:** за одним игровым столом играют 6-9 человек. Параллельно могут играть любое количество игровых столов.

## Описание игрового процесса:

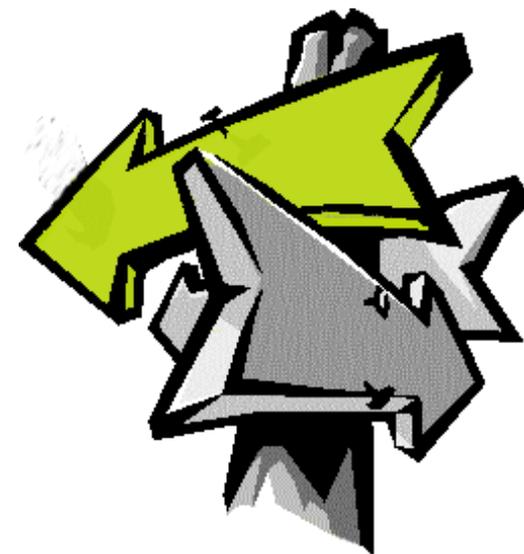
- ➔ За каждым игровым столом работают либо 2, либо 3 команды по 3 человека в каждой. Команды конкурируют друг с другом.
- ➔ Игра состоит из нескольких (2 или 3) игровых раундов.
- ➔ Игру проводит тренер/центральный ведущий, который вводит в фабулу игры, знакомит с правилами, а также подводит итоги игровых раундов.
- ➔ Кроме этого за каждым игровым столом работает ведущий стола, в функции которого входит:
  - Разъяснять непонятные моменты правил игры;
  - В игровом процессе следить за соблюдением правил игры, порядка работы, осуществлять выдачу и обмен игровых ресурсов;
  - При оценке: оценивать участников путем включенного наблюдения.



# ОБУЧЕНИЕ НА ОСНОВЕ НАСТОЛЬНОЙ БИЗНЕС-ИГРЫ

## В КАКИХ СЛУЧАЯХ РЕКОМЕНДУЕТСЯ ИСПОЛЬЗОВАТЬ:

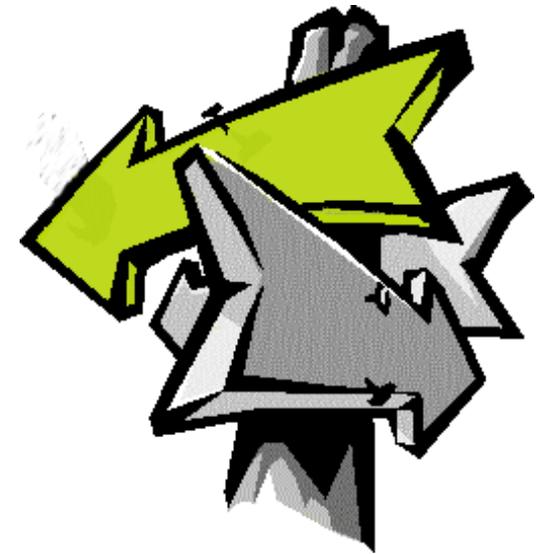
- Когда необходимо провести обучающее мероприятие на большое количество сотрудников (например, внутренние конференции);
- Когда необходимо создать ситуацию, позволяющую участникам самим осознать актуальность разбираемой проблематики;
- Когда необходимо создать условия для апробации участниками тех или иных решений, навыков, стратегий в приближенной к реальности бизнесе среде.
- Когда необходимо донести до сотрудников специфику работы Компании или одного из ее направлений;
- Когда сотрудники устали от типовых тренингов и необходимо вернуть позитивное отношение к обучению.



# ОЦЕНКА НА ОСНОВЕ НАСТОЛЬНОЙ БИЗНЕС-ИГРЫ

## В КАКИХ СЛУЧАЯХ РЕКОМЕНДУЕТСЯ ИСПОЛЬЗОВАТЬ:

- Когда необходимо оценить большое количество сотрудников с минимальными затратами (временными, финансовыми) и глубина оценки не является основным критерием для выбора инструмента;
- Когда необходимо, чтобы оценочное мероприятие показалось сотрудникам легким, веселым, увлекательным;
- Когда нужно либо выбрать лучших, либо отсеять худших;
- Когда Вам необходимо определить приоритетные направления развития для данной группы сотрудников, и при этом в детальных индивидуальных рекомендациях для каждого участника Вы не нуждаетесь.



# БИЗНЕС – ИГРЫ: ВАРИАНТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

## ПРОВОДИМ ИГРЫ

В этом случае настольная бизнес-симуляция проводится силами нашего профессионального тренерского состава, в который входит: тренер/центральный ведущий и команда игротехников (ведущие игровых столов). Бизнес-игру можно провести как отдельное мероприятие для обучения или оценки персонала, а можно встроить в 2-3-дневный тренинг в качестве проблематизирующего задания.

**Вариант «Провести игру» следует выбрать, если:**

- Вы планируете провести разовое обучающее/оценочное мероприятие;
- Есть в наличии бизнес-симуляция, подходящая под ваши задачи;
- Внутри компании нет необходимого тренерского ресурса или вы целенаправленно хотите провести мероприятие силами привлеченного тренера;
- Проект необходимо реализовать в короткие сроки.

## СДАЕМ ИГРЫ В АРЕНДУ

- Любую из существующих у нас бизнес-игр вы можете взять в аренду для проведения собственными силами.
- В этом случае бизнес-игру могут проводить ваши сертифицированные тренеры. Сертификация тренеров длится 1 день, после чего они получают доступ к он-лайн системе администрирования бизнес-игр.
- Он-лайн система содержит: управляющую презентацию игры, систему обработки результатов, историю реализованных проектов.
- Для каждого мероприятия Вы получаете необходимое Вам количество игровых комплектов и ключ доступа для обработки результатов игры.

**Вариант «Взять игру в аренду» следует выбрать, если:**

- Есть в наличии бизнес-симуляция, подходящая под ваши задачи;
- Вы планируете провести несколько аналогичных обучающих/оценочных мероприятий;
- В вашей компании есть тренерский ресурс для проведения бизнес-игр.

## РАЗРАБАТЫВАЕМ УНИКАЛЬНЫЕ ИГРЫ

Мы можем разработать настольную бизнес-симуляцию специально под ваши задачи. Для этого нам необходимы:

- информация от вас – серия встреч с внутренними экспертами, готовыми поделиться информацией о бизнес-процессах вашей компании;
  - временные ресурсы – разработка занимает от 4 недель до 3 месяцев в зависимости от сложности проекта.
- Разработанная бизнес-симуляция в дальнейшем может проводиться как с помощью нашей команды тренеров, так и может быть передана во внутреннее пользование.

**Вариант «Разработать игру» следует выбрать, если:**

- Существующие на рынке бизнес-игры не подходят под ваши задачи/ не учитывают специфику вашего бизнеса.
- Вам нужна специализированная игра, которая полностью отражает ваши бизнес-процессы и/или строго сфокусирована под ваши задачи.
- Вы планируете провести более 20 мероприятий с использованием одного инструмента.

# УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ИГРЫ



Моделирует процесс реализации общей цели несколькими командами. Направлена на освоение принципов эффективного командного взаимодействия и понимание, как следование этим принципам влияет на итоговый результат деятельности.



Моделирует процесс управления проектом на производственном предприятии. Направлена на освоение ключевых принципов проектного менеджмента.



Моделирует процесс управления производственным предприятием в рыночной среде. Способствует осознанию того, как внедрение инноваций влияет на успех предприятия в долгосрочной перспективе, показывает риски сопротивления изменениям.



Моделирует процесс управления исполнением. Направлена на развитие менеджерских навыков: распределение ресурсов, постановка задач, мотивация, делегирование, контроль, развитие персонала.



Моделирует процесс совместной деятельности, направленной на достижение общей цели.

# ИГРА «ПОКОРИТЕЛИ МОРЕЙ»

**Суть игры:** бизнес-игра «Покорители морей» моделирует процесс реализации общей цели несколькими командами.

**Целевая аудитория:** любые категории персонала

**Возможное применение:** обучение

**Цель обучения:**

- Показать на практике как следование принципам эффективной командной работы влияет на итоговый результат деятельности.
- Эмоционально вовлечь участников во взаимодействие и сотрудничество внутри команды, передать им заряд энергии, драйва и позитивных эмоций.

**Идея бизнес-игры:**

Участники работают в 4-х командах по 4-6 человек в каждой. Каждая команда – экипаж одного морского судна компании «BEST», которая является одним из ведущих морских перевозчиков в мире. Цель игры: доставить товар в пункт назначения в максимально короткие сроки с наименьшими затратами. В процессе игры участники будут прокладывать путь к месту назначения, рассчитывать бюджет путешествия, закупать товар, преодолевать форс-мажорные обстоятельства.

Для того, чтобы достичь цели участникам будет необходимо:

- Добиться понимания всеми участниками общей цели.
- Осуществлять постоянный и своевременный обмен информацией.
- Сделать верный выбор между сиюминутной выгодой и успехом всего предприятия.
- Качественно выполнить свой участок работы, при необходимости прийти на помощь партнерам.
- Принимая решение, оценивать, как то или иное действие повлияет на работу коллег.



Из Сноу нас унесло штормом! 29 широты 16  
Зайти в Сноу можем но у нас только 22 000  
Будем все в Аданаке 24 тчк "Красные" и "Желтые"  
"Желтым" тире Продайте корабль или капитана!  
но купите блин один холодильник :- ) тчк  
"Синим" тире На острове Сейл бушует лихорадка



# ИГРА «МАГИЯ УПРАВЛЕНИЯ»

**Суть игры:** моделирует процесс управления исполнением в Компании.

**Варианты игры:** рынок интернет-подключения, рынок ритейла, рынок систем безопасности.

**Целевая аудитория:** линейный и средний менеджмент Компании.

**Возможное применение:** обучение и/или оценка

**Объект оценки:** корпоративные и менеджерские компетенции

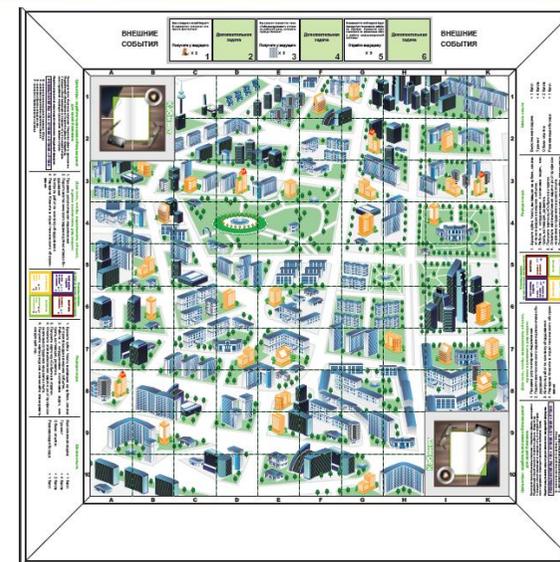
**Идея бизнес-игры:**

Действие игры происходит в нескольких крупнейших городах страны. Участники работают в 2-х командах. Команды представляют конкурирующие между собой телекоммуникационные компании, предоставляющие услуги по Интернет-подключению. Каждая игровая команда – это команда топ-менеджеров, сформированная для открытия филиала в городе и максимально быстрого развития бизнеса на выделенной территории. Перед филиалами руководством Компании поставлена непростая задача: в минимальные сроки значительно увеличить доход организации за счет подключения новых корпоративных Клиентов и их последующего обслуживания. Цель игры – заработать как можно больше денег для своей Компании. Для того, чтобы достичь цели участникам необходимо:

- Разработать стратегию захвата рынка и развития территории;
- Осуществлять эффективное планирование работы подразделения и распределение имеющихся ресурсов;
- Понять индивидуальные особенности сотрудников своего отдела;
- Эффективно распределять имеющиеся задачи между подчиненными;
- Правильно и своевременно осуществлять мотивацию сотрудников и функцию контроля;
- Заниматься формированием команды и развитием своих подчиненных.

**Какие компетенции оцениваются в процессе бизнес-игры?**

- Системное мышление
- Ориентация на результат
- Гибкость, открытость новому
- Влияние
- Планирование и организация деятельности
- Управление исполнением
- Мотивация и развитие подчиненных



# ИГРА «КАПИТАНЫ БУДУЩЕГО»

**Суть игры:** бизнес-игра «Капитаны будущего» моделирует процесс управления производственным предприятием в рыночной среде.

**Целевая аудитория:** специалисты, младший и средний менеджмент.

**Возможное применение:** обучение и/или оценка

**Цель обучения:**

- Показать участникам необходимость внедрения инноваций в работу Предприятия, продемонстрировать влияние инноваций на конечный результат бизнеса.
- Повысить уровень инициативности сотрудников, показав необходимость и возможность влияния на будущее Компании уже сейчас.
- Повысить уровень лояльности к изменениям, происходящим на Предприятии.

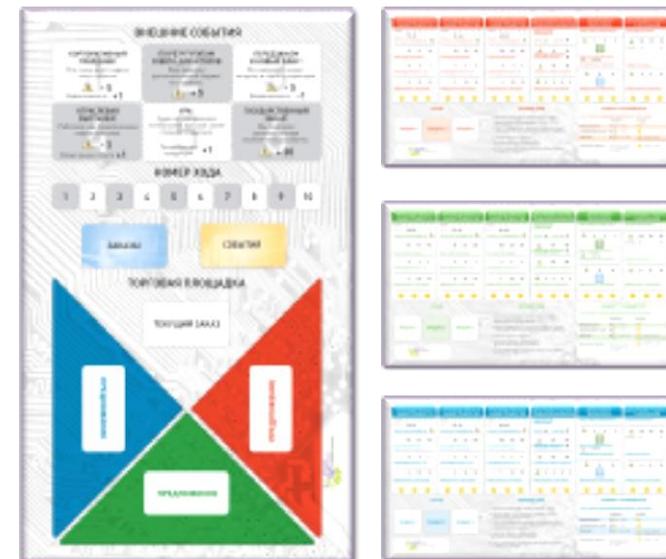
**Объект оценки:** корпоративные компетенции.

**Идея бизнес-игры:**

Действие игры происходит в нескольких крупнейших производственных предприятиях, работающих на одном рынке и конкурирующих между собой. Участники являются группой управленцев, основной задачей которых является обеспечение развития Предприятия, построение конкурентоспособного и экономически эффективного бизнеса. В ходе игрового процесса им дается возможность через ряд выборов и управленческих решений привести Компанию в будущее. Каким оно будет? Выбор за ними.

Для того, чтобы достичь цели игрокам необходимо:

- Совершать оптимальные выборы относительно стратегии развития Компании;
- При принятии управленческих решений держать в фокусе внимания будущее Предприятия;
- Вкладывать ресурсы в инновации;
- Поддерживать высокий уровень вовлеченности персонала при внедрении изменений;
- Управлять процессами в следующих областях: производство, научно-технические разработки, маркетинг, персонал.



# ИГРА «BEST PROJECT»

**Суть игры:** бизнес-игра «BEST Project» моделирует процесс управления проектом на производственном предприятии.

**Целевая аудитория:** специалисты, младший и средний менеджмент.

**Возможное применение:** обучение и/или оценка

**Цель обучения:**

- Познакомить участников с основами теории управления проектом;
- Показать необходимость совместной работы всей проектной команды.

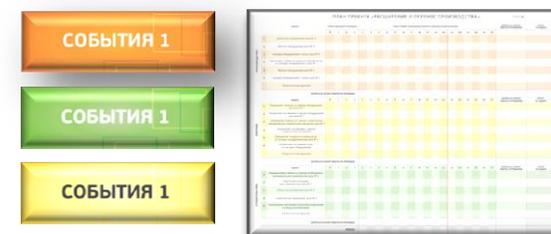
**Объект оценки:** корпоративные компетенции + знания в области управления проектами.

**Идея бизнес-игры:**

Действие игры происходит на производственном предприятии. Участники работают в команде из 9 чел. На предприятии идет процесс модернизации существующей продуктовой линейки. В связи с этим участникам предстоит разработать и осуществить проект по расширению и переносу производства. Цель игры: максимально эффективно реализовать проект с учетом установленных сроков и с минимальными финансовыми затратами.

Для того чтобы достичь цели игрокам необходимо:

- Выработать стратегию реализации Проекта, спланировать ресурсы для его осуществления;
- Сформировать проектную команду;
- Управлять бюджетом, рисками в процессе реализации Проекта;
- Наладить эффективный информационный обмен в проектной команде;
- Проводить регулярный мониторинг реализации Проекта, своевременно устранять возникающие проблемы;
- Принимать решения и нести ответственность за результаты Проекта.



# ИГРА «КОРОЛИ ЧИКАГО»»

**Суть игры:** бизнес-игра «Короли Чикаго» моделирует процесс совместной деятельности, направленной на достижение общей цели.

**Целевая аудитория:** сотрудники любого уровня

**Возможное применение:** обучение и/или оценка

**Объект оценки:** корпоративные компетенции

**Цель игры:** показать необходимость совместной работы всей команды; показать влияние распределения ролей и функций в команде на результат ее деятельности; сформировать понимание приоритета командных задач над личными целями.

**Идея бизнес-игры:**

Участники играют роль детективов Чикаго в сложные 20-е годы прошлого столетия. Сыщики должны согласовывать свои действия, чтобы поймать как можно больше преступников в городе — и именно от того, насколько удачно получится договориться и скоординироваться, зависит их успех. Игровое поле — это карта Чикаго, где происходят таинственные преступления, прячутся испуганные свидетели, скрываются подозреваемые. Участникам также предстоит собирать улики, искать мотивы совершенных преступлений и доводить дела до суда. Кроме того, в процессе игры участники набирают собственные баллы, которые позволят одному из них занять желанный пост шефа полиции города.

Для того чтобы достичь цели участникам будет необходимо:

- Распределить роли и функции в соответствии с сильными сторонами и способностями каждого героя.
- Постоянно координировать свои действия и действия коллег.
- Сделать верный выбор между сиюминутной выгодой и успехом всего предприятия.
- Качественно выполнить свой участок работы, при необходимости прийти на помощь партнерам.



# ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ИГРЫ



Моделирует процесс управления дистрибуцией на выделенной территории. Направлена на освоение алгоритма развития территории через построение эффективной работы с дистрибутором.



Моделирует работу HR-менеджера предприятий рынка ритейла. Способствует осознанию того, как различные HR-процессы влияют на бизнес-результат.



Моделирует деятельность торгового представителя в области прямых продаж. Направлена на освоение этапов торгового визита.

# ИГРА «ТЕРРИТОРИЯ ДИСТРИБУЦИИ»

**Суть игры:** моделирует процесс управления дистрибуцией на выделенной территории.

**Целевая аудитория:** менеджеры по работе с дистрибьюторами, региональные менеджеры

**Возможное применение:** обучение и/или оценка

**Цель обучения:** развитие навыков эффективного управления дистрибуцией на выделенной территории

**Объект оценки:** корпоративные компетенции + профессиональные знания в области управления продажами

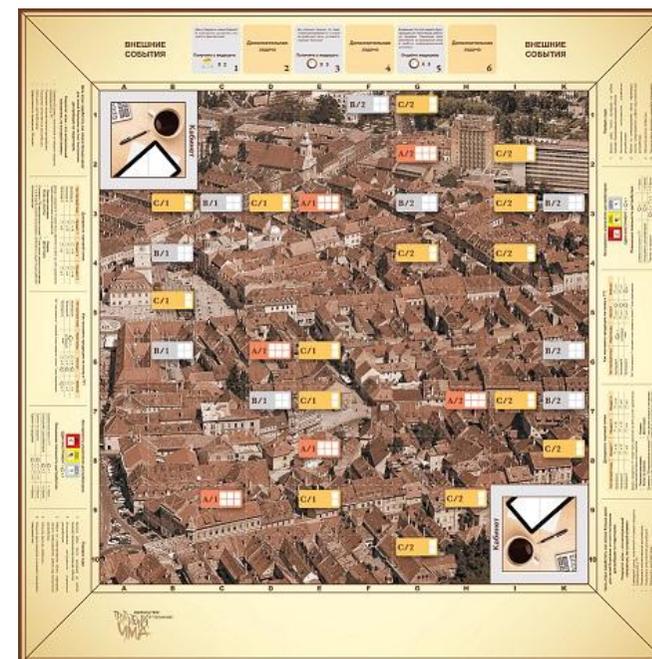
**Идея бизнес-игры:**

Действие игры происходит в нескольких крупнейших городах страны. Участники работают в 2-х командах. Команды представляют конкурирующие между собой компании рынка премиального алкоголя. Каждая игровая команда – это команда топ-менеджеров, сформированная для открытия филиала в городе и максимально быстрого развития бизнеса на выделенной территории. Перед филиалами руководством Компании поставлена непростая задача: в минимальные сроки значительно увеличить доход организации за счет построения дистрибуции на выделенной территории. **Цель игры** – заработать как можно больше денег для своей Компании. Для того, чтобы достичь цели участникам необходимо:

- Разработать стратегию захвата рынка и развития территории;
- Достигать поставленных показателей по количественной и качественной дистрибуции;
- Правильно и своевременно осуществлять мотивацию и контроль дистрибутора, планомерно осуществлять визиты в его торговые точки;
- Целенаправленно работать на повышение лояльности дистрибутора;
- Эффективно расходовать бюджет на трейд-маркетинговые акции.

**Какие компетенции оцениваются в процессе бизнес-игры?**

- Аналитическое мышление
- Ориентация на результат
- Техника ведения переговоров
- Стимулирование сбыта
- Отношения с клиентами
- Управление торговой командой



# ИГРА «HR-МАСТЕР»

**Целевая аудитория:** HR-менеджеры рынка ритейла

**Возможное применение:** оценка

**Объект оценки:** корпоративные компетенции + профессиональные знания

**Идея бизнес-игры:**

Участники работают в 3-х командах по 3 человека в каждой. Команды представляют конкурирующие между собой сети гипермаркетов. Цель игры – максимально увеличить прибыль своего магазина за счет открытия новых отделов и повышения квалификации имеющихся сотрудников. Для того, чтобы достичь цели участникам необходимо:

- Разработать стратегию развития вверенного объекта;
- Осуществлять эффективное планирование работы и распределение имеющихся ресурсов;
- Эффективно и своевременно подбирать персонал, оформлять его работу;
- Повышать качество обслуживания в магазине за счет обучения персонала;
- Быть всегда в курсе событий, происходящих на территории магазина;
- Выращивать персонал внутри компании, преодолевая дефицит квалифицированных кадров на внешнем рынке.

**Какие компетенции оцениваются в процессе бизнес-игры?**

- Анализ информации и Принятие решений
- Целеустремленность
- Гибкость, открытость новому
- Инициативность
- Эффективная коммуникация
- Ориентация на внутреннего Клиента



# ИГРА «ТЕРРИТОРИЯ ПРОДАЖ»

**Суть игры:** бизнес-игра «Территория продаж» моделирует деятельность торгового представителя в области прямых продаж.

**Целевая аудитория:** торговые представители и супервайзеры канала прямых продаж.

**Возможности применения:** обучение и/или оценка

**Цель обучения:** развитие навыков эффективной работы в торговой точке.

**Объект оценки:** корпоративные компетенции + профессиональные знания в области прямых продаж

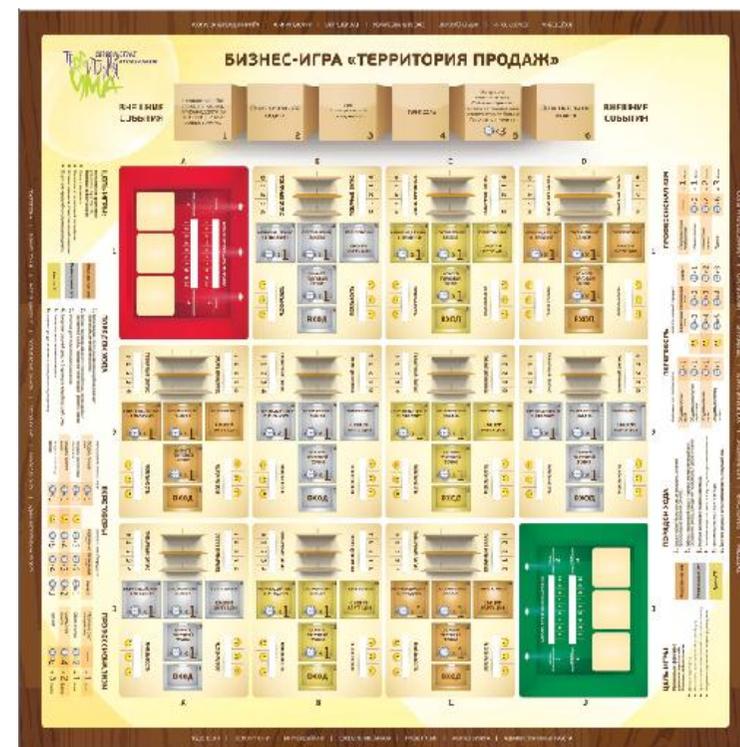
## Идея бизнес-игры:

Действие происходит в нескольких крупнейших городах страны. Участники работают в одной из крупнейших FMCG-компаний. В данной игре каждая из команд выполняет роль торгового представителя канала off-trade, отвечающего за развитие бизнеса на выделенной территории. На сегодняшний день в данном сегменте рынка конкурируют 2 ключевых игрока. Перед командами стоит задача значительно увеличить доход организации за счет повышения объемов продаж в торговых точках на выделенной территории. Для того, чтобы достичь цели участникам необходимо:

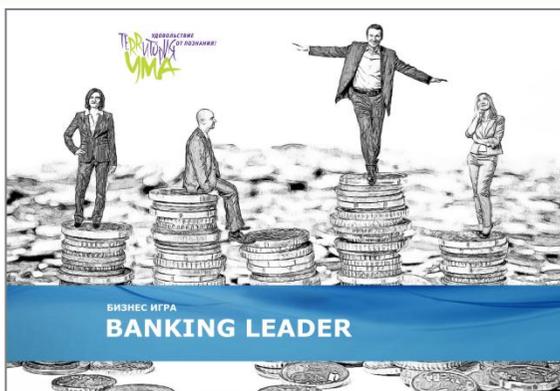
- Осуществлять визиты в торговые точки по существующим в компании стандартам: подготовка, осмотр ТТ, мерчендайзинг, составление заказа, презентация, анализ визита, администрирование.
- Решать возникающие нестандартные ситуации с учетом потребностей и личностных особенностей лица, принимающего решения в торговой точке;
- Выстраивать эффективное взаимодействие с дистрибутором, осуществлять контроль и обучение эксклюзивной торговой команды.

## Какие компетенции оцениваются в процессе бизнес-игры?

- Аналитическое мышление
- Ориентация на результат
- Техника ведения переговоров
- Стимулирование сбыта
- Отношения с клиентами



# ОТРАСЛЕВЫЕ ИГРЫ



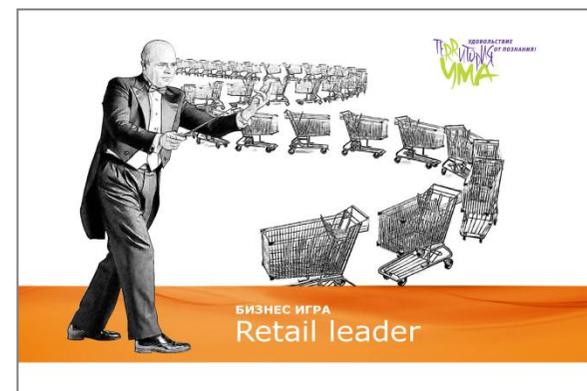
Моделирует процесс управления 4-мя направлениями Банка: Корпоративным блоком, Инвестиционным блоком, Розничным блоком, блоком Малого и среднего бизнеса. Направлена на развитие стратегического мышления, эффективного планирования работы как одного подразделения, так и Банка в целом.



Моделирует деятельность научно-исследовательских институтов атомной промышленности. Знакомит со спецификой работы в НИИ, применяется для отбора молодых специалистов.



Моделирует процесс строительства и эксплуатации АЭС от момента замысла до этапа вывода АЭС из эксплуатации. Направлена на развитие стратегического мышления и повышение управленческой ответственности за долгосрочные последствия принимаемых решений.



Моделирует процесс управления розничной сетью. Направлена на развитие менеджерских навыков: распределение ресурсов, постановка задач, мотивация, делегирование, контроль, развитие персонала.

# ИГРА «BANKING LEADER»

**Суть игры:** бизнес-игра «Banking Leader» моделирует процесс управления 4-мя направлениями Банка (корпоративным, инвестиционным, розничным и блоком малого и среднего бизнеса).

**Целевая аудитория:** руководители высшего и среднего звена.

**Возможности применения:** обучение

**Цель игры:** Максимально эффективно управлять деятельностью своего направления, обеспечивая достижение целей направления и стратегических целей Банка.

**Идея бизнес-игры «Banking Leader»:**

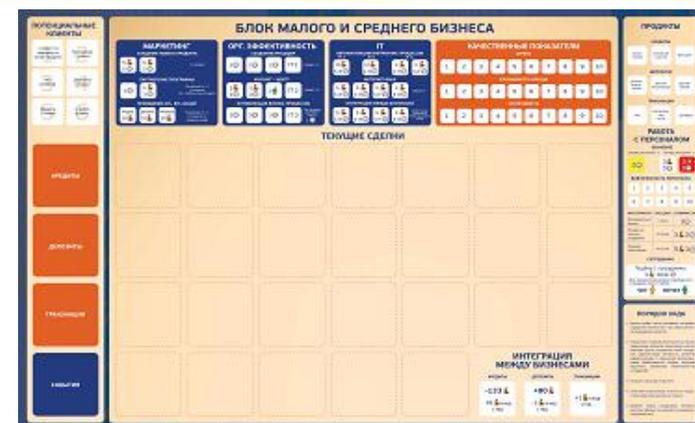
Участники являются командой управленцев, отвечающих за различные направления в своем Банке:

- Блок Корпоративного бизнеса
- Блок Малого и среднего бизнеса
- Блок Розничного бизнеса
- Блок Инвестиционного бизнеса

Для того, чтобы достичь цели участникам будет необходимо:

- Разработать стратегию развития направления с учетом поставленных целей и имеющихся ограничений;
- Осуществлять эффективное планирование работы направления и распределение имеющихся ресурсов;
- Эффективно распределять имеющиеся ресурсы и возможности Банка;
- Заниматься развитием своих подчиненных;
- Вести конкурентные войны и многое другое.

**Количество участников:** за одним игровым столом играют 8 человек



# ИГРА «ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ АЭС»

**Компания Заказчик:** ОАО «Росэнергоатом»

**Целевая аудитория:** руководители различного уровня управления, работающие в сфере атомной энергетики.

## Цель:

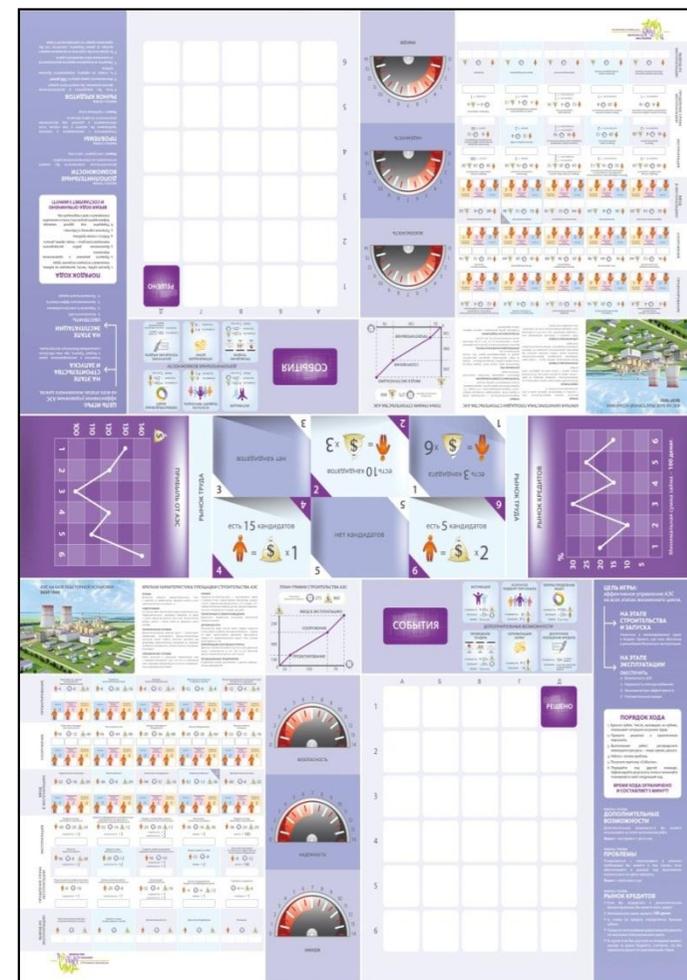
- познакомить участников с этапами жизненного цикла АЭС;
- повысить ответственность за принятие управленческих решений путем формирования четких взаимосвязей между решениями, принятыми на одном этапе и их последствиями на другом;
- развить перспективное мышление за счет понимания последствий несвоевременного решения возникающих проблем.

**Идея бизнес-игры:** бизнес-игра «Жизненный цикл АЭС» моделирует процесс строительства и эксплуатации АЭС от момента замысла до этапа вывода АЭС из эксплуатации (включительно). Участники являются командой управленцев «BEST-ЭНЕРГО» - Концерна по производству электрической и тепловой энергии на атомных станциях. Им предстоит возглавить Проект по строительству новой АЭС на базе реактора типа ВВЭР мощностью 1000 МВт. Их целями являются:

- На этапе строительства и запуска АЭС: уложиться в запланированные сроки и бюджет Проекта, при этом обеспечив в дальнейшем безопасную эксплуатацию.
- На этапе эксплуатации: обеспечить необходимые показатели по безопасности АЭС, надежность электроснабжения и экономическую эффективность.

Для того, чтобы достичь цели участникам необходимо:

- Рационально управлять имеющимися ресурсами (люди, время, деньги);
- Заранее планировать и своевременно осуществлять привлечение персонала;
- Принимать своевременные управленческие решения;
- Проводить мониторинг ситуации на АЭС и разрешать возникающие проблемы.



# ИГРА «ИНСТИТУТ ИННОВАЦИЙ»

**Компания Заказчик:** ОАО «ТВЭЛ»

**Целевая аудитория:** студенты 3-5 курсов профильных ВУЗов

**Возможное применение:** адаптационный курс и/или оценка

**Цель:** определить потенциальных студентов для последующей работы в направлениях научно-технической деятельности Предприятий; сформировать у участников позитивное отношение к отрасли и заинтересовать возможностью работы в Компании; сформировать внешний кадровый резерв из числа молодежи.

**Объект оценки:** корпоративные компетенции + профессиональные знания

**Идея бизнес-игры:**

Участники работают в 3-х командах по 3 человека в каждой. Команды представляют конкурирующие между собой научные организации. Цель игры – заработать максимальное количество баллов за счет развития науки и производственных технологий. Для того, чтобы достичь цели участникам необходимо:

- Разработать стратегию развития своего НИИ;
- Осуществлять эффективное планирование работы и распределение имеющихся ресурсов (деньги, оборудование, материалы);
- Зарабатывать деньги, выполняя заказы внешнего рынка;
- Своевременно удовлетворять государственные и отраслевые потребности;
- Вкладывать ресурсы в научные разработки, заниматься развитием уровня производственных технологий.

**Какие компетенции оцениваются в процессе бизнес-игры?**

- Работа с информацией
- Ориентация на результат
- Работа в команде
- Эффективная коммуникация
- Инновационность
- Специализированные знания в области химии, материаловедения и т.п.
- Пространственно-образное мышление



# ИГРА «RETAIL LEADER»

**Суть игры:** моделирует процесс развития и управления розничной сетью в Компании.

**Целевая аудитория:** средний и высший менеджмент Компании.

**Возможное применение:** обучение и/или оценка

**Объект оценки:** корпоративные и менеджерские компетенции

**Цель игры:** увеличить стоимость бизнеса за счет: расширения розничной сети; увеличения доходности магазинов; обеспечение высокого уровня сервиса; повышение ценности человеческого капитала.

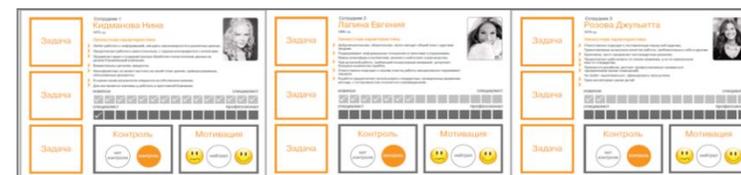
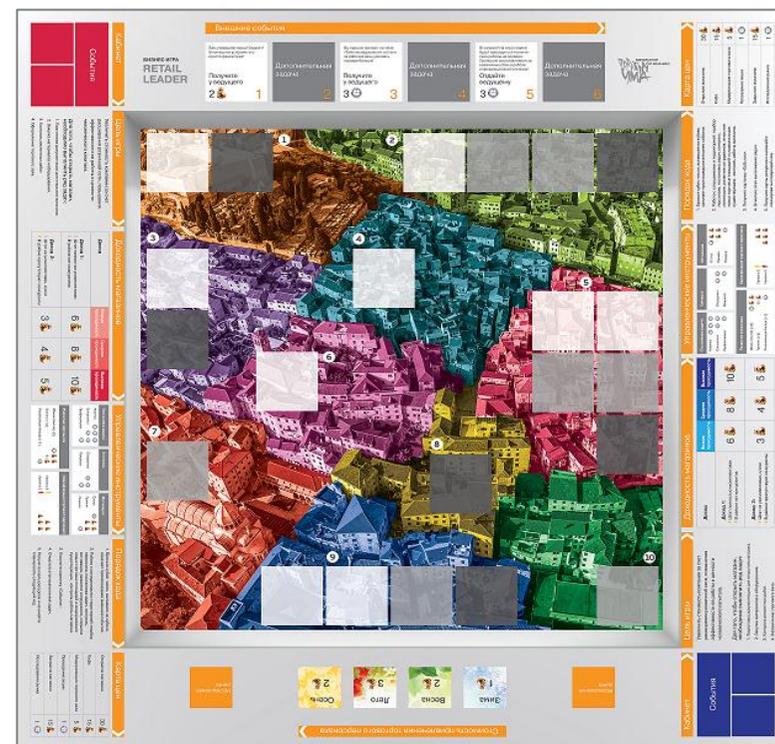
**Идея бизнес-игры:**

Участники работают в 2-х командах по 3 человека. Команды представляют конкурирующие между собой крупные динамично развивающиеся розничные компании. Каждая игровая команда – это команда топ-менеджеров, сформированная для открытия новых розничных сетей в регионе и максимально быстрого развития бизнеса на выделенной территории. Руководством Компании принято решение о внедрении новой стратегии развития сети: территориальной доступности для покупателей,

высоком уровне сервиса, квалификации торгового персонала.

**Какие компетенции оцениваются в процессе бизнес-игры?**

- Стратегическое мышление
- Ориентация на результат
- Ответственность
- Эффективная коммуникация
- Лидерство
- Организация деятельности
- Развитие сотрудников



## «ТЕ *RR* ИТОРИЯ УМА»

---

*Москва, ул. Электrozаводская, 24, офис 603*

*+7 (495) 987 21 08*

*+7 (985) 765 96 86*

*[www.territoria-uma.ru](http://www.territoria-uma.ru)*