

БИЗНЕС-СИМУЛЯЦИЯ «ТОЧКА РОСТА»

В игре моделируется процесс управления филиалом Банка. Задача участников — выполнить бизнес-план, причем сделать это лучше конкурентов (других команд участников игры). Для этого необходимо принять правильные управленческие решения.

Во время игры есть возможность оценить и развить участников по следующим компетенциям:

- Системное мышление
- Стратегическое мышление
- Формирование команды
- Личностное влияние
- Работа в команде
- Управление людьми
- Межличностные коммуникации
- Принятие решений
- Способность к развитию

Цель: развить/оценить навыки лидерства, управления людьми и командой, принятия решений и работы в команде.

Целевая аудитория:

Руководители и специалисты всех направлений деятельности, сотрудники филиальной сети, студенты-стажеры.

Формат и особенности игры:

Базово в рамках одной игры формируются 7 игровых площадок для 7 игровых филиалов по 2-5 участников в каждом. Всего одновременно могут играть 14-35 человек. Для каждого филиала необходим отдельный кабинет, РС и доступ в Интернет.

Управляя филиалом и принимая решения (12 шагов – 12 игровых месяцев – 12 решений), участники выполняют бизнес-план, принимая решения по трем направлениям: кадры, тарифы(ставки), хозяйственные расходы. На основании результатов каждого шага (решения) происходит переток/корректировка ресурсов: кадры, клиенты, полномочия, ресурсы головного офиса.

Игру можно проводить дистанционно (4-6 дней), принимая по 2-3 решения в день или очно (2-3 дня) по 4-6 решений в день, в соответствии с назначенным регламентом

Описание игры:

- Каждый филиал обладает квалифицированным виртуальным персоналом и сформировавшейся виртуальной клиентской базой. Даже в отсутствии решений руководителя, каждый виртуальный сотрудник будет выполнять свои функции: продавцы – привлекать клиентов, операционисты – обслуживать счета, рисквики – анализировать заемщиков, а бухгалтерия – сдавать отчетность.
- Руководители же (участники) своими решениями должны сделать динамику показателей филиала более впечатляющей, исполнение плана – более гарантированным, а борьбу с конкурентами – более эффективной. Когда все команды (всех играющих филиалов) приняли решение текущего месяца, они получают обратно свои результаты по итогам этого месяца и могут оценить, как повлияли их решения на показатели филиала. Далее – принятие следующего решения. И так 12 раз до конца игрового года.
- Филиал не работает в вакууме. Вокруг конкуренты – другие команды филиалов, участвующие в игре. Любые действия руководителя приводят к укреплению или ослаблению позиций филиала при распределении 4 ключевых видов ресурсов: сотрудники, клиенты, полномочия и деньги головного офиса. Так, например, если управляющий повышает тариф на какую-либо услугу ниже уровня конкурентов, то это снижает число клиентов, которые воспользуются услугой в этом филиале. Если усилит рекламу – то наоборот. Понижит зарплату – сотрудники могут уйти, и это, в свою очередь, усилит загрузку оставшихся и ухудшит качество их работы.
- Уровень тарифов, зарплаты и расходов – понятие относительное. То есть на переток ресурсов влияет не абсолютный уровень, а позиции филиала по этому параметру относительно других филиалов. Если зарплата снижается до того же уровня, что и у других филиалов, то это оттока не вызовет (но приведет к росту недовольства сотрудников и снижению качества работы). Такое конкурентное перераспределение ресурсов («межфилиальное балансирование») производится по итогам каждого шага (игрового месяца).
- Оценка результативности работы команды филиала и определение победителей деловой осуществляется на основе KPI, разработанных для каждого члена команды.



- Победители определяются в номинациях:
 - Лучший филиал (по сводному индексу исполнения KPI)
 - Лучший Управляющий
 - Лучший Клиентщик
 - Лучший Рисковик
 - Лучший Главбух
 - Лучший Кадровик

Другие номинации по результатам игры

- Прорыв года
- Максимальная прибыль
- Самый стабильный

Функция администратора:

- Введение правил, осуществление регулирующих функций, общая модерация
- Получение решений от филиалов
- Проведение балансирования ресурсов
- Отправка управляющему филиалом файлов принятия решений с итогами балансирования и сводных отчетов по всем участникам
- Для осуществления дополнительных функций (наблюдение / оценка / коучинг) требуется привлечение дополнительных консультантов