



ДЕЛОВАЯ ИГРА «CUBE inc.» (клиентоориентированность)

Автор и ведущий: к.э.н. Пономарев Игорь Пантелеевич
Экономический факультет МГУ

ЦЕЛЬ

Деловая игра «CUBE Inc.» предназначена для усвоения основных навыков ориентированности на клиента, управления производством и управления изменениями. Участники делятся на три команды «потребители», «рабочие» и «менеджеры», и проигрывают несколько этапов жизни и развития организации, а перерывах - принимают решения.

В результате игры участники приходят к пониманию необходимости ориентации на клиента и непрерывного совершенствования производства.

ОПИСАНИЕ ИГРЫ

Деловая игра моделирует работу компании по производству и предоставлению продукта на рынок. В ходе игры, участники игры не только выполняют поставленные задачи в соответствии с выбранными ролями, но и принимают решения о том, что конкретно необходимо изменить, чтобы работать быстрее, качественно и эффективно.

Для достижения успеха, командам необходимо принимать не только эффективные с точки зрения своей роли решения, но и научиться слышать друг друга, и понимать всю ситуацию в целом. В ходе игры совершенствуется технология, эволюционирует рынок, и в какой-то определенный момент времени потребитель начинает диктовать компании, что производить. В этот переломный момент, менеджменту часто очень трудно отказаться от того, что компания делает хорошо и услышать клиента, понять, для кого работает компания.

Ключевая роль в игре отводится «менеджерам», тяжелей всего в игре «рабочим», а «потребители» при желании могут вырасти до собственников компании. Успехом можно считать рост производственных показателей, удовлетворенность работников и клиентов, а также способность менеджеров разглядеть изменения на рынке и изменить работу компании.

Игра развивает клиентоориентированность, умение проводить организационные изменения и подчеркивает важность взаимодействия между подразделениями, а действия участников хорошо иллюстрируют концепции «Just-in-Time» и «Theory of Constraints».

Особенность игры в том, что игра моделирует два вида деятельности, первая соответствует выбранной роли, а вторая связана с принятием решений, что дает участникам игры понимание необходимости организационных изменений и вовлекает в принятие управленческих решений.

ВОЗМОЖНОСТИ ИГРЫ

- I. Принятие управленческих решений и вовлечение в процесс принятия решений.
- II. Клиентоориентированность, ориентация как на внешнего, так и на внутреннего клиента.
- III. Понимания необходимости изменений и предвидения развития ситуации.
- VI. Предпринимательство и проявление инициативы в компании.
- V. Практическая иллюстрация и закрепление принципов «Just-in-Time» и «Theory of Constraints».
- VI. Развитие коммуникаций и взаимопонимания между разными функциональными отделами К^о.

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ

от 1,5 до 3 часов

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ИГРЫ

(PP) – CUBE Ink.

КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ

от 12 до 25 и более

ОТПРАВИТЬ ЗАЯВКУ

Mail: Ponip@mail.ru

www.ArtProLab.com

ФОРМАТ «CUBE Inc.»

- I. Проведение в офисе заказчика как самостоятельного мероприятия (необходимо наличие флипчарта, пяти столов и десяти стульев)
- II. Проведение деловой игры как обучающей программы в составе производственного курса

ЗАКАЗАТЬ ОБРАТНЫЙ ЗВОНОК

Тел: +7-916-615-52-64

Skype: margingame