


# ОБУЧАЮЩИЙ СИМУЛЯТОР УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАЦИЕЙ


УПРАВЛЕНИЕ  
ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ  
ПРЕДПРИЯТИЕМ  
В ФОРМАТЕ  
КОНКУРЕНТНОЙ ИГРЫ

**SIMULIZATOR**

**БУКЛЕТ КУРСА**

Связаться для получения консультации:

 +7 (8482) 55 51 53

 [contacts@simulizator.com](mailto:contacts@simulizator.com)

[simulizator.com](http://simulizator.com)

О курсе	3
Аудитория курса	4
Формат прохождения	4
Уникальность и особенности курса	6
Технология проведения курса	7
Темы курса	7
Логика прохождения курса	9
Содержание и элементы технологии	10
Программное обеспечение компьютерного симулятора	10
Задания для команд	12
Игровая составляющая	14
Инструменты организации и администрирования	15
Пример первого игрового раунда	18
Документация, используемая для проведения курса	20
Получаемые результаты	21
Контакты	22
Для заметок	23

Компьютерные симуляторы являются одним из примеров интерактивных образовательных технологий, применяемых в обучении специалистов и управленцев в различных отраслях.



Схема игровой технологии

В ходе прохождения образовательного мероприятия на базе симулятора участники анализируют условия и правила, заложенные разработчиками и экспертами в модель, в коммуникации с другими членами команды вырабатывают решения и пытаются реализовать их в виртуальной среде симулятора, компьютерная модель в свою очередь реагирует на действия участников.

Данная технология позволяет перенести в учебный процесс элементы практической деятельности с соответствующими ее особенностями: наличием результата деятельности и последствий принятых решений, непредсказуемостью и отсутствием исчерпывающей информации о ситуации, необходимостью кооперироваться с другими участниками ситуации и др. Реалистичность, динамичность и азарт игровой ситуации обеспечивают эффективную передачу представлений о моделируемой сфере деятельности. Кроме того, компьютерный симулятор способствует освоению профессионального языка, терминологии, понимания принципиального устройства рассматриваемой сферы.

Предлагаемый курс, созданный на базе компьютерного симулятора «**Управление производственной компанией**», направлен на тренировку и формирование навыков принятия решений в процессе управления крупной производственной компанией. В основе симулятора лежит модель предприятия, представленная набором основных аспектов деятельности: производство, маркетинг, управление персоналом, финансовое управление, логистика и пр.

#### **АУДИТОРИЯ КУРСА**

Данный курс в первую очередь будет полезен и интересен студентам по направлениям подготовки: «корпоративные финансы», «управление персоналом», «общий менеджмент и управление проектами», «стратегический и антикризисный менеджмент», «экономика организации», «маркетинг и логистика», «инвестиции и инновации», «экономический анализ», «налоги и налогообложение». Помимо этого, симулятор может использоваться в программах дополнительного профессионального образования и повышения квалификации, а также интегрирован в корпоративные тренинги и оценочные мероприятия.



В настоящий момент курс успешно апробирован и внедрен в учебный процесс нескольких факультетов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

#### **ФОРМАТ ПРОХОЖДЕНИЯ**

Курс организован в игровом формате, предполагает командную работу участников, а также их соревнование между собой.

Процесс прохождения курса включает в себя следующий набор различных активностей:

**Работа с компьютерным симулятором.** Участникам необходимо анализировать отчеты о

соответствующих интерфейсах симулятора. Программное обеспечение компьютерного симулятора представляет собой web-платформу, все отчеты и интерфейсы принятия решения доступны через интернет с использованием стандартного браузера.

**Выполнение заданий.** Команды отвечают на вопросы о текущей ситуации своей виртуальной компании, внешней среде в которой она существует, описывают свою стратегию, цели и планы развития. Это позволяет участникам структурировать свое понимание деятельности корпорации и осмысленно подходить к принятию управленческих решений.

**Подготовка докладов и выступления команд.** В ходе прохождения курса участникам необходимо подготовить несколько выступлений, в которых они описывают свое понимание ситуации в компании и на рынке, достигнутые результаты, проблемы и вызовы, с которыми пришлось столкнуться, стратегию и планы на будущее, а также отвечают на вопросы ведущих и других команд.

**Разбор рейтинга и полученных результатов.** Игра поделена на раунды, и по результатам каждого из раундов команды совместно с ведущим анализируют свою деятельность: насколько выбранная стратегия оказалась эффективной для получения планируемых результатов, какие решения были правильными, а какие ошибочными, как изменились представления об управлении компанией.



Продолжительность прохождения симулятора в предлагаемом стандартном формате составляет ~8 часов, т.е. 1 или 2 дня полного погружения в игровой процесс. По желанию организаторов и преподавателей курс может быть адаптирован под более продолжительное или короткое время использования в учебном процессе.

Участники имеют доступ к результатам курса в течение некоторого времени после его завершения через интернет. Это позволяет им в последующем, в более спокойной обстановке вернуться к результатам игры, чтобы еще раз проанализировать их и сделать дополнительные выводы.

#### УНИКАЛЬНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ КУРСА

**Комплексное рассмотрение процесса управления.** Курс обеспечивает комплексное видение основных направлений деятельности крупной производственной корпорации. Разработанная модель позволяет увидеть связи между различными аспектами деятельности, принятыми решениями и полученными результатами.

**Активное взаимодействие и коммуникация.** Для решения предлагаемых игрой задач, участники должны находиться в постоянной коммуникации друг с другом внутри своей команды. Взаимодействие с другими командами и ведущими осуществляется на пленарных обсуждениях. Это позволяет повысить эффективность курса, а также использовать его как мероприятие по обмену опытом между участниками.

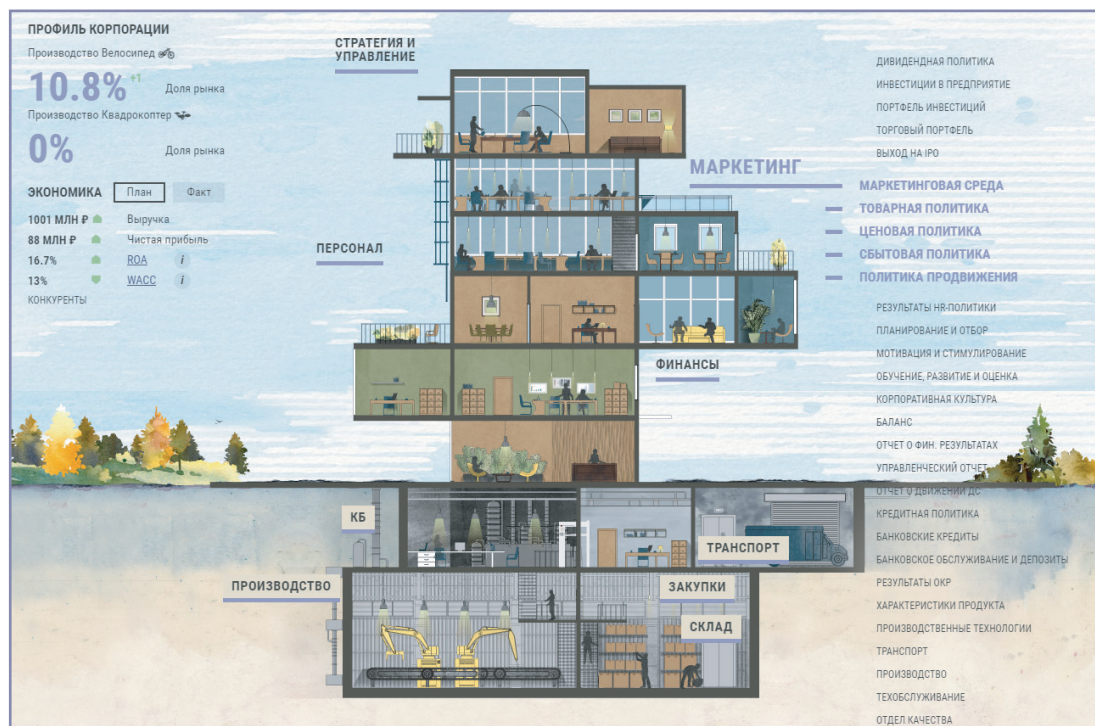


**Коробочный продукт.** Курс на базе компьютерного симулятора готов к использованию и легко встраивается в образовательные программы. Технология проведения курса позволяет, используя предложенные рекомендации и методики, проводить его самостоятельно, обучив для этого собственных ведущих.

**Возможности кастомизации.** Курс может быть легко адаптирован под различные форматы и специфику проведения. Сценарий и технология проведения курса могут быть изменены по запросу организаторов с учетом особенностей целевой аудитории.

**Визуализация.** Широкое использование в курсе интерактивных карт, графиков, таблиц и инфорграфических интерфейсов симулятора помогает участникам легко и быстро разобраться в большом объеме информации.

Для организации проведения курса разработана специальная технология. Ключевой ее особенностью является возможность автономной реализации курса с минимальной поддержкой разработчика. Технология может быть легко воспроизведена любым заинтересованным лицом, после прохождения короткого тренинга (возможно прохождение в дистантном формате) и получения серии консультаций в процессе внедрения симулятора в образовательные программы.



Пример интерфейса симулятора

## ТЕМЫ КУРСА

Ниже приведены темы, с которыми работают участники курса:

### Маркетинг

- Анализ внешней и внутренней **маркетинговой среды** (в целом по рынку, по сегментам B2C, B2B, B2G).
- Определение **товарной политики** (изучение и развитие потребительских свойств товаров).
- Принятие решений по **ценовой политике** компании с помощью разных методов ценообразования, определение скидочных программ.
- Построение и развитие **каналов сбыта**.
- Формирование **политики продвижения**. Определение бюджета на маркетинг и выбор инструментов продвижения в соответствии с выбранными целевыми сегментами рынка, формирование бренда компании.

### Производство

- Анализ показателей **производства** (производственный план, номинальный, эффективный и фактический фонд работы производственных линий, нехватка персонала, обеспеченность сырьем, поломки оборудования), определение и обеспечение выполнения плана производства..
- **Отдел качества** и уменьшение количества дефектной продукции.
- Политика **техобслуживания** оборудования.
- Производственные **помещения** и **промышленная безопасность**.

### Конструкторское бюро

- Анализ **результатов ОКР**. Совершенствование **характеристик товаров** и внедрение более эффективных **производственных технологий**.

### Финансы

- Анализ финансовых показателей и стандартной отчетности предприятия (**баланс, отчет о финансовых результатах, управленческий отчет, отчет о движении денежных средств**).
- Определение **кредитной политики** по отношению к покупателям.
- **Банковские кредиты и депозиты** (анализ предлагаемых условий и выбор банка, размера и типа вклада).
- **Банковское обслуживание**.

### Стратегия и управление

- Анализ интересов собственников и акционеров, определение **дивидендной политики** и форм выплаты дивидендов.
- Расширение производства за счет **инвестиций в предприятие** (продуктовая линейка, масштаб производственной линии), анализ основных показателей оценки эффективности проектов (NPV, PI, DPP, IRR), рисков проекта и определения объема и схемы кредитования.
- Планирование **портфеля инвестиций** и осуществление сделок по слиянию и поглощению других компаний, анализ инвестиционных показателей проектов.
- Принятие решения **о выходе компании на IPO**, осуществление подготовки и соответствующих процедур.
- Управление **торговым портфелем** ценных бумаг (планирование, анализ состава портфеля). Осуществление сделок по покупке и погашению паев, купля-продажа корпоративных и государственных облигаций.



## Персонал

- Анализ характеристик персонала по типам (АУП, ИТР и специалисты, производственный персонал), формирование **HR-политики**.
- **Планирование и отбор** персонала, определение стратегии найма, выбор каналов поиска.
- **Мотивация и стимулирование** (определение размеров заработной платы, дополнительных инструментов мотивации персонала).
- **Обучение развитие и оценка** (подбор курсов и форматов повышения квалификации, организация оценки, создание кадрового резерва).
- Работа с **корпоративной культурой** компании.

## Закупки

- Определение качества, объемов и схем поставок **закупаемых материальных ресурсов**. Выбор поставщиков и развитие с ними отношений.

## Транспортировка

- Изучение условий и выбор транспортных компаний, и схем поставок. Минимизация потерь при **транспортировке материальных ресурсов и готовой продукции**.

## Склад

- Определение объемов страховых **запасов** материальных ресурсов, готовой продукции и незавершенного производства.
- Развитие **складского хозяйства**, а также соответствующей инфраструктуры.
- Входной **контроль качества**, определение политики работы с дефектами.

## ЛОГИКА ПРОХОЖДЕНИЯ КУРСА

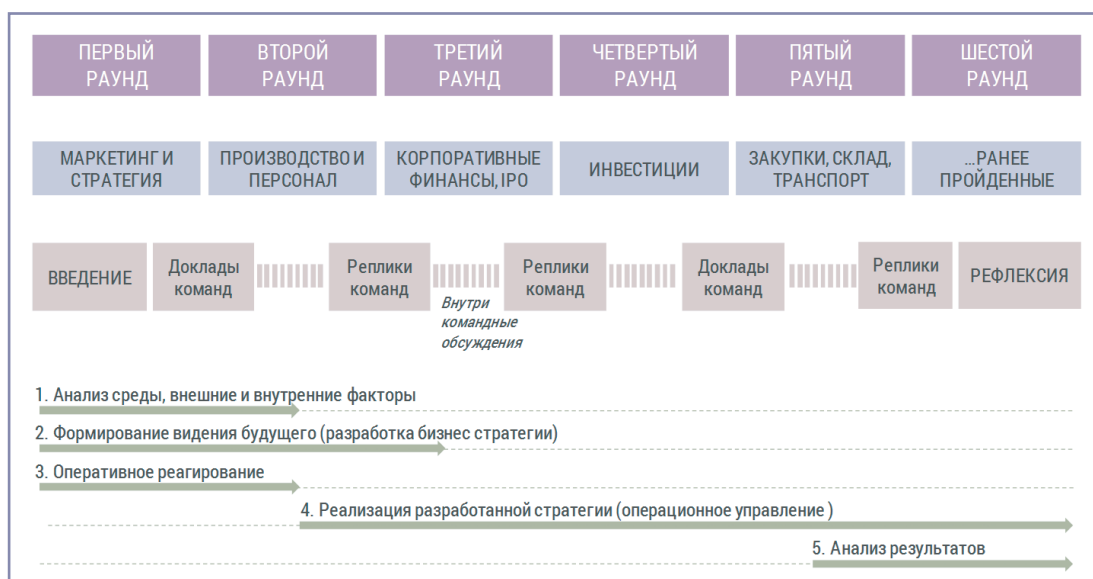


Схема устройства курса

Прохождение курса состоит из последовательности игровых раундов. Каждый раунд равен полугодию деятельности виртуального предприятия. В зависимости от пожеланий организаторов и преподавателей количество игровых раундов может варьироваться от 6 до 10. По окончании игрового раунда полученные командами результаты сопоставляются в многокомпонентной рейтинговой системе симулятора.

Каждый раунд посвящен одной из тематик курса. В промежутках между раундами в технологии предусмотрены пленарные сессии, включающие доклады команд, короткие реплики участников, а так же анализ рейтинга.

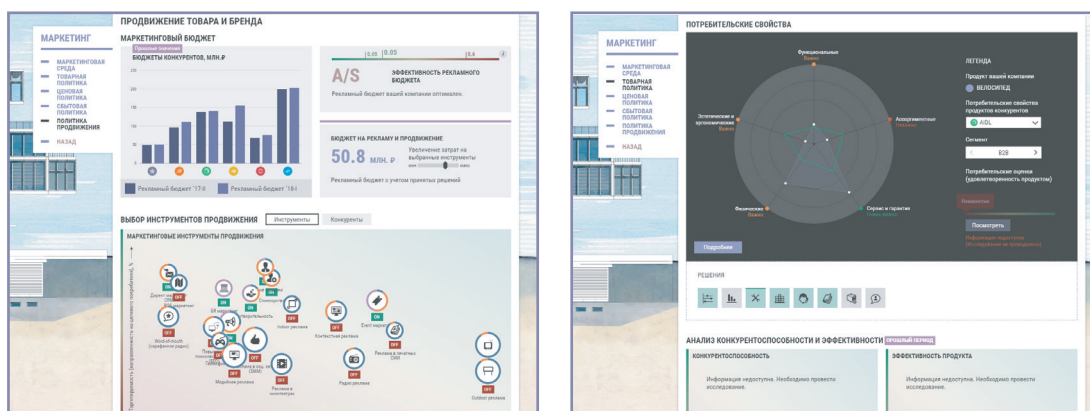
## СОДЕРЖАНИЕ И ЭЛЕМЕНТЫ ТЕХНОЛОГИИ

### ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОМПЬЮТЕРНОГО СИМУЛЯТОРА

Доступ к симулятору осуществляется через интернет с использованием стандартного браузера (рекомендуется Google Chrome). Простая и понятная система навигации позволяет в один клик перейти к интересующей интерфейсной форме. Параметры компьютерного симулятора:

- 34 интерфейсные формы;
- Порядка 1000 расчетных параметров;
- Около 400 решений/инструментов.

Каждая интерфейсная форма содержит информацию в виде таблиц, графиков и диаграмм, описывающих состояние того или иного аспекта. Здесь же игроки могут принимать решения, используя поля ввода, «тумблеры и кнопки», позволяющие зафиксировать свое решение в модели.



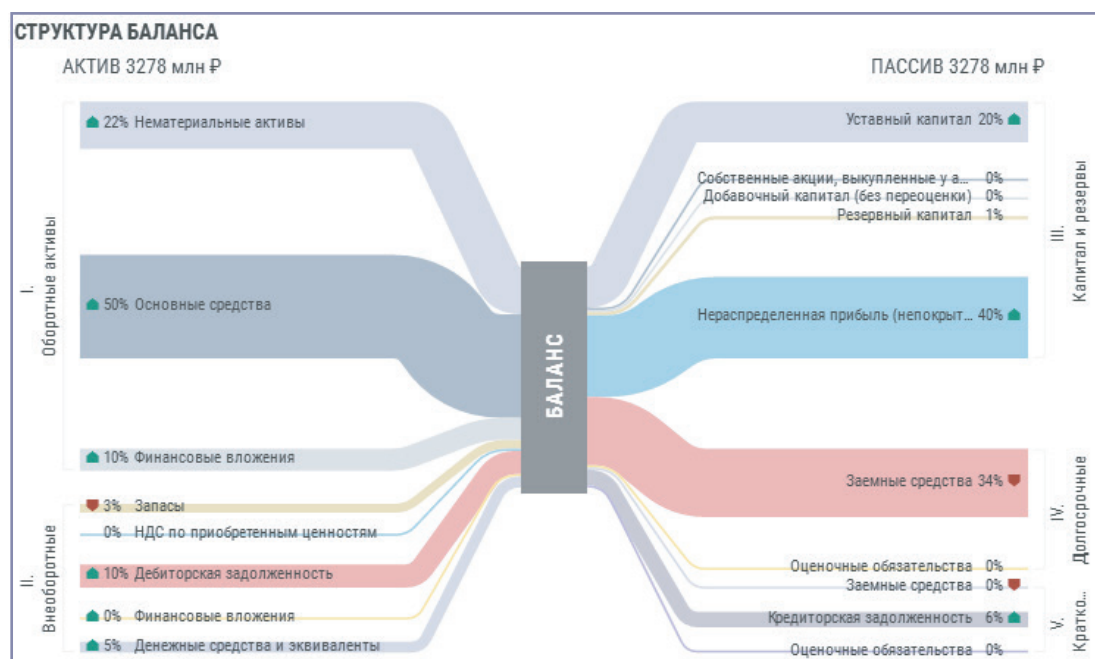
Примеры интерфейсов симулятора

Перед началом игры у участников есть возможность настроить в заданных пределах стартовые значения некоторых параметров компании.



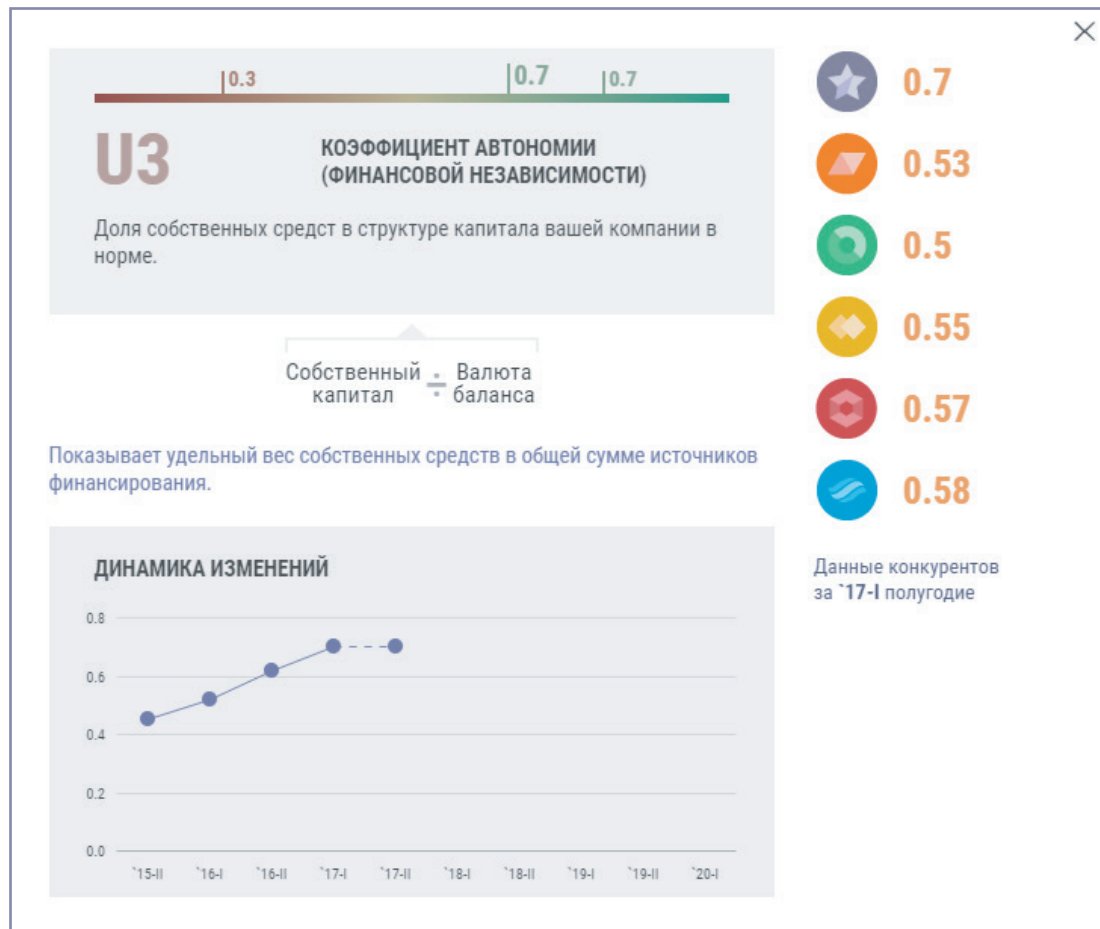
Пример интерфейса симулятора (стартовая настройка)

Финансовый блок симулятора представлен различными отчетами, которые содержат помимо стандартных форм (баланс, отчет о финансовых результатах, управленческий отчет, отчет о движении денежных средств), также более 60 аналитических финансовых показателей, которые позволяют оценить эффективность финансовой политики компании.



Пример интерфейса симулятора (Структура баланса)

Модель симулятора хранит все вводимые и рассчитываемые параметры, что позволяет игрокам и ведущему в любой момент времени провести анализ изменения показателей с начала игры. Для этого на интерфейсах предусмотрена специальная функция.



Один из показателей финансовой устойчивости

## ЗАДАНИЯ ДЛЯ КОМАНД

На протяжении всего курса, участники обращаются к рабочим тетрадям. Они помогают получить общую информацию об устройстве курса, провести первичную аналитику положения дел в компании, освоиться с интерфейсами симулятора. Каждый игровой раунд команды выполняют задания, предложенные в рабочих тетрадях.

Задания делятся на две части:

- Первая часть состоит из вопросов, связанных с рассматриваемыми в данном раунде темами (например, маркетинг или управление персоналом). Ответы на данные вопросы обеспечивают понимание участниками модели, интерфейсов симулятора, обеспечивает логику движения по основным аспектам управления.
- Вторая часть состоит из вопросов, помогающих командам в подготовке докладов для пленарных обсуждений. Данные вопросы позволяют целостно взглянуть на стратегию компании, выявить проблемные места и попробовать обсудить способы их решения.

## Часть 1: задание на 1-й раунд и принятие решений в симуляторе

**В разделе «Маркетинг»**

**В подразделе «Маркетинговая среда» -> продукт «Велосипед»:**

- Посмотрите какую общую долю рынка в процентах занимает ваша компания на рынке продукта велосипед?
- Оцените свободную долю рынка в млн.руб.?
- На какую долю рынка в %. ваша компания претендует?
- Укажите в каком сегменте (B2C, B2B, B2G) фактическая емкость рынка наивысшая?

Презентация с заданием для команд (фрагмент)



Рабочая тетрадь (фрагмент)

### 8 1 ПЕРИОД – ЗАДАНИЯ

**В подразделе «Маркетинговая среда» -> продукт «Квадрокоптер»:**

1.5 Укажите емкость рынка в млн.руб. за прошлое полугодие? (проведите исследование: 📊 )

1.6 Имеется ли на рынке неудовлетворенный спрос и в каком объеме ед. продукции? (проведите исследование: 📊 )

**В разделе «Маркетинг»**  
**В подразделе «Маркетинговая среда» -> продукт «Велосипед»:**

























- 1.1 Посмотрите какую долю рынка в процентах занимает ваша компания на рынке продукта велосипед?
- 1.2 Оцените свободную долю рынка в млн.руб.?
- 1.3 На какую долю рынка в %, ваша компания претендует?
- 1.4 Укажите в каком сегменте (B2C, B2B, B2G) общая емкость рынка наивысшая? (проведите исследование: 📊 )

**В разделе «Стратегия и управление» -> в подразделе «Инвестиции в предприятие» -> продукт «Хвербайк»:**

- 1.7 Какой максимальный объем инвестиций в НИОКР требуется для запуска нового продукта?

Итого затраты  
**181 МЛН ₺**

По завершении каждого игрового периода в системе становится доступным аналитический отчет, включающий в себя ключевые показатели деятельности виртуальных корпораций по всем командам. Это позволяет провести всем участникам сравнение и анализ игровых результатов. Также, в этот отчет включаются ответы команд из презентаций.

	 Bears	 Рабочее название	 Aidl	 Mata	 Simulizator.inc	 Best of Best
<b>МАРКЕТИНГ</b>						
Производимая продукция	 	 		 	 	  
Общая доля рынка, млн Р	2232	1897	1086	2970	2634	2157 ^
 Велосипед	1733 ▲457	1468 ▲120	1086 ▼217	1207 ▲332	1153 ▲255	1770 ▼55
 Квадрокоптер	499 ▼480	429 ▲38.3	0	1764 ▲809	1481 ▲941	383 ▲14
 Ховербайк	0	0	0	0	0	3.82 ▲3.82
Сегменты рынка, %	--	--	--	--	--	-- ^
 Велосипед						
B2C	10.2	21.7 ▲3.32	14.7 ▼4.14	14.1 ▲6.1	10.5	14.3 ▼5.25
B2B	15.3	15 ▲8.08	12 ▼4.63	16.4 ▲6.5	12.2	14.6 ▼7.56
B2G	63 ▲51.9	0	0	0	0	37 ▲37
 Квадрокоптер						
B2C	7.31 ▼7.46	11.3 ▲2.06	0	59.6 ▲31.4	14.1 ▲5.76	0
B2B	14.5	9.05	0	34.3 ▲9.95	30.3 ▲18.4	11.9
B2G	0 ▼11.1	0	0	0	11.1 ▲11.1	0
 Ховербайк						
B2C	0	0	0	0	0	0.06
B2B	0	0	0	0	0	0.09
B2G	0	0	0	0	0	0

Аналитический отчет (фрагмент интерфейса симулятора)

## ИГРОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

Особенностью курса является его игровой формат, что является естественной и привычной формой обучения для современной молодежи, а также позволяет за счет азарта и драйва игрового процесса повысить мотивацию участников.

**Конкуренция и азарт.** Команды соперничают между собой за занятие лидирующей позиции на рынке и игровые ресурсы (заказы по тендерам, кадры на рынке труда и пр.).

**Непредсказуемость и неопределенность.** Последствия принимаемых решений не всегда предсказуемы для команд. Одни и те же решения приводят к разным последствиям в зависимости от сложившейся игровой ситуации. Предуготовленные сценарии игры заранее неизвестны участникам и могут сильно изменить баланс игрового поля.

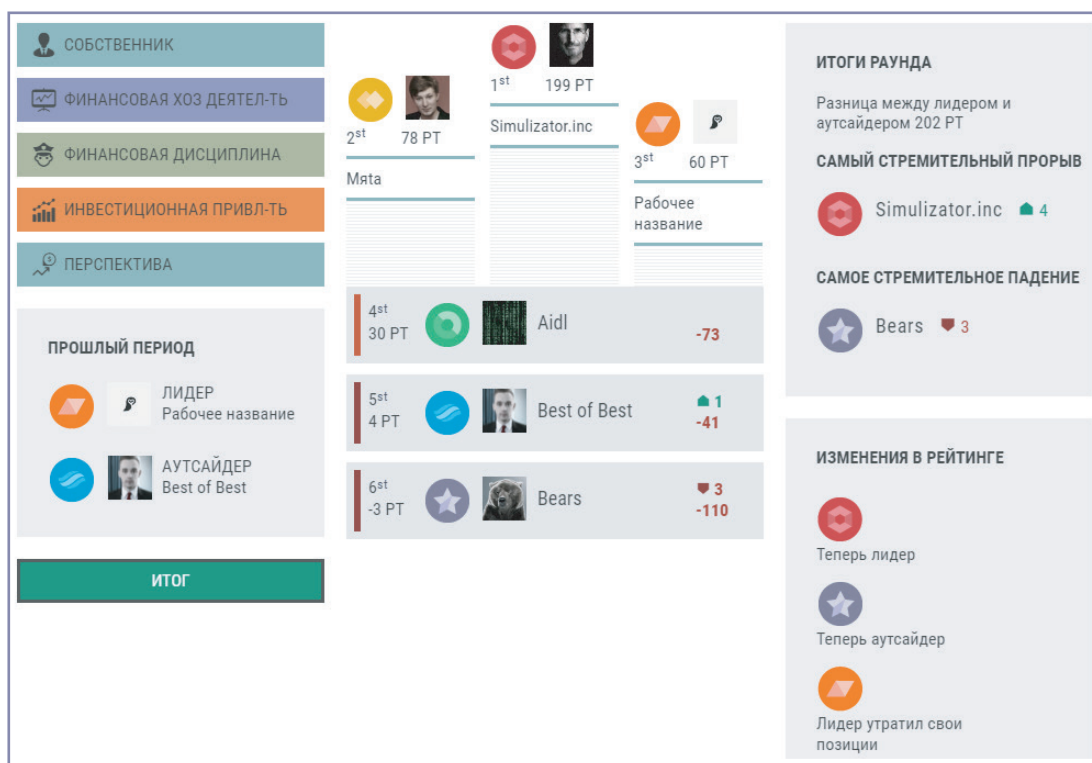
**Вариативность стратегий.** Разные стратегии могут оказаться выигрышными в зависимости от действий других команд и складывающейся игровой ситуации. Игра содержит широкий спектр возможных действий, в ней не существует единственно верного пути, ведущего к победе.

**Игровой сюжет.** Участники играют роль директоров крупных производственных компаний. Смена позиции и масштаба деятельности, пускай хоть и виртуальной, но все-таки ответственностью за будущее компании позволяет вовлечь участников в образовательный процесс.

**Рейтинг.** Результатом деятельности команды является изменение ключевых показателей виртуальной компании. В зависимости от значений ключевых показателей,

формируется позиция команды в игровом рейтинге. В расчете рейтинга используется более 60 показателей деятельности компании. Рейтинг состоит из 5 групп показателей и оценивает сбалансированность компании по следующим группам показателей:

- Собственник (чистая прибыль, дивиденды, балансовая оценка и др.);
- Финансово-хозяйственная деятельность (доля рынка, рост продаж, EDITDA, ROA, ROS и др.);
- Финансовая дисциплина (текущая ликвидность, коэффициент независимости и др.);
- Инвестиционная привлекательность (курс акций, EPS, WACC и др.);
- Перспективы (квалификация персонала, бренд, технологии и др.).



Рейтинг команд (фрагмент интерфейса компьютерного симулятора)

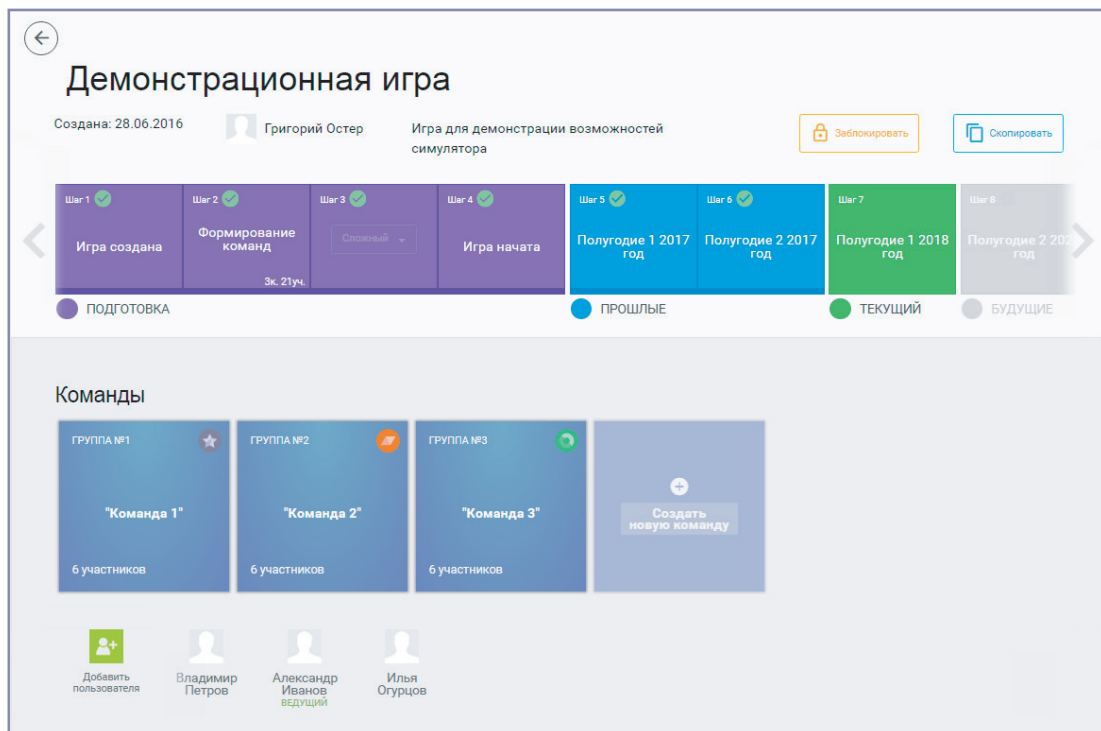
## ИНСТРУМЕНТЫ ОРГАНИЗАЦИИ И АМИНИСТРИРОВАНИЯ

В рамках прохождения курса, ведущие выполняют следующий набор действий:

- Перед началом курса осуществляют подготовку игрового мероприятия: создают в системе пользователей и команды, назначают логины и пароли, а также подготавливают инфраструктуру и помещение для проведения симулятора.
- Проводят вводную презентацию, на которой рассказывают участникам информацию о том, чем предстоит заниматься в течение курса и как будет организована работа.
- Во время работы участников с симулятором консультируют по интерфейсам и логике

- модели. Отвечают на вопросы обучающихся, но не принимают решения за них.
- Организуют работу участников, советуют распределить зоны ответственности внутри команды, напоминают о необходимости успеть принять решения до завершения раунда, обращают внимание на критические моменты в их компании (например: отсутствие конкурентных преимуществ, наличие дефицита финансового ресурса и пр.).
  - Модерируют выступления команд, задают вопросы докладчикам, резюмируют результаты обсуждений.
  - Запускают расчет математической модели симулятора после каждого раунда.
  - Демонстрируют рейтинг игровых команд, комментируют полученные результаты, отмечают наиболее интересные решения и возникшие ситуации.
  - Организуют рефлексию, производят разбор стратегий команд по итогам курса.
  - Обеспечивают соблюдение регламента проведения курса.

Для управления игрой, в программном обеспечении предусмотрены специальные администраторские интерфейсы, которые позволяют, создавать игры и пользователей, запускать расчеты игровых раундов.



Интерфейс управления игрой

Для обеспечения приведенных выше действий, ведущий должен обладать определенным набором знаний и компетенций. Они формируются во время прохождения консультации или самостоятельного обучения проведению данного симулятора, а именно:



- Понимание процесса организации курса (технология подготовки и проведения курса).
- Понимание устройства имитационной модели (как устроены интерфейсы и механизмы принятия решений, с которыми взаимодействует участник курса, какая деятельность моделируется, какие существуют внутриигровые объекты, процессы, ресурсы, влияния и связи).



Для проведения курса от потенциальных ведущих требуется, прежде всего, способность реализовывать активные формы обучения (игровые технологии и навыки модерирования групповой коммуникации). Ведущий должен уметь:

- Способствовать занятию участниками игровой роли, директора, ответственного за развитие виртуальной компании.
- Создавать рабочую, но непринужденную атмосферу в процессе проведения симулятора.
- Организовывать и поощрять взаимодействие участников внутри команды.
- Способствовать созданию условий критической оценки своих действий участниками.
- Поддерживать игровую динамику, на протяжении всего курса.
- Вовлекать участников в дискуссию.
- Не давать прямых ответов, а задавать участникам наводящие вопросы, заставляя их думать самостоятельно.

## ПРИМЕР ПЕРВОГО ИГРОВОГО РАУНДА

**1. Вводная презентация.** Ведущие демонстрируют вводную презентацию, рассказывают участникам о том, как будет организована их работа в рамках курса.

**10 минут**



**2. Рабочие тетради.** Участники знакомятся с профайлом виртуальной корпорации в рабочих тетрадях и проводят первичный анализ ситуации.

**15 минут**

### 4 ПРОФАЙЛ КОМПАНИИ



Вас назначили на управленческие позиции в крупной компании, которая производит продукты из композитных материалов. На текущий момент компания выпускает велосипеды и осуществляет их продажу на сформированном рынке, а так же компания имеет потенциал по запуску новых продуктов и выходу на новые рынки.

*В профайле представлены показатели за прошлое полугодие '15-II*

---

**СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЕ**

<p>Собственники</p> <p>Форма организации</p> <p>Дивидендная политика</p> <p>Инвестиционный портфель (сделки поглощения)</p>	<p>Мажоритарии – 85%, Миноритарии – 5%, Менеджмент – 10%</p> <p>АО (IPO не проводилось)</p> <p>Нулевой дивиденда</p> <p>Не проводилось</p>
---	--

**3. Выполнение заданий.** Команды переходят к выполнению заданий на игровой раунд, в формате ответов на вопросы в презентациях, параллельно анализируют информацию и доступные инструменты в интерфейсах симулятора.

**30 минут**

### 8 1 ПЕРИОД – ЗАДАНИЯ



**10.8%**

**В разделе «Маркетинг»**  
В подразделе «Маркетинговая среда» -> продукт «Велосипед» -> *ИВ Велосипеды*

1.1 Посмотрите какую долю рынка в процентах занимает ваша компания на рынке продукта велосипеды?

1.2 Оцените свободную долю рынка в млн.руб.?

1.3 На какую долю рынка в %, ваша компания претендует?

1.4 Укажите в каком сегменте (B2C, B2B, B2G) общая емкость рынка наивысшая? (проведите исследование.)

В подразделе «Маркетинговая среда» -> *продукты «Калловооплетель»*      Емкость рынка, ЕД.      *Учредитель «Велосипеды»*

**4. Принятие решений.** Команды принимают управленческие решения в симуляторе. Ведущие отвечают на вопросы команд и консультируют их в случае необходимости.

**60 минут**

### УСТАНОВЛЕНИЕ БАЗОВОЙ ОТПУСКНОЙ ЦЕНЫ НА 1 ЕД.

▼ 70 ▲

Цена без НДС

ТЫС.Р

Учредитель и банки (те, что вас кредитуют) ограничивают решения по ценовой политике, чтобы минимизировать риски банкротства в случае плохих продаж в следующем полугодии.

**5. Подготовка докладов.** Команды готовят презентации для доклада на пленарном обсуждении.

**15 минут**

**Часть 2: вопросы для пленарного обсуждения**

- Опишите свое позиционирование и образ вашей компании в будущем, вашу маркетинговую/рыночную стратегию?
  - Какие продукты планируете производить?
  - На какие сегменты рынка ориентируетесь?
  - Какую долю рынка хотите занять?
  - За счет каких параметров планируете обыгрывать конкурентов?

*Ответы должны уместиться на 1-2х слайдах.*

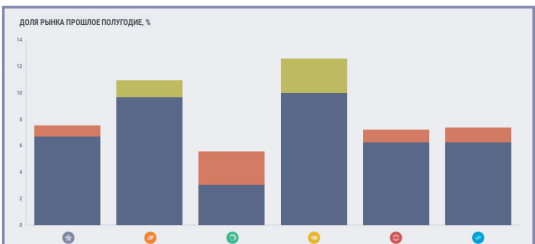
**6. Выступление команд.** Команды выступают с докладами, в которых описывают стратегию своей компании и отвечают на вопросы других участников и ведущего.

**40 минут**



**7. Игровой рейтинг.** Ведущие демонстрируют игровой рейтинг, проводят разбор достигнутых результатов.

**20 минут**



**8. Аналитический отчет.** Команды знакомятся с аналитическими отчетами за прошедший игровой раунд, анализируют ключевые показатели деятельности своей корпорации и сравнивают их с конкурентами.

**10 минут**

	Bears	Рабочее название	Acid	Meta	SimulatorInc	Best of Best
<b>МАРКЕТИНГ</b>						
Производимая продукция	👉	👉	👉	👉	👉	👉
Общая доля рынка, млн Р	2232	1897	1985	2970	2634	2157
👉 Велосипед	1733 <sup>▲107</sup>	1468 <sup>▲120</sup>	1086 <sup>▲217</sup>	1207 <sup>▲102</sup>	1153 <sup>▲101</sup>	1770 <sup>▲10</sup>
👉 Квадрокоптер	499 <sup>▲10</sup>	429 <sup>▲10.3</sup>	0	1764 <sup>▲103</sup>	1481 <sup>▲101</sup>	383 <sup>▲11</sup>
👉Hoverбайк	0	0	0	0	0	3.82 <sup>▲102</sup>
<b>Сегменты рынка, %</b>						
👉 Велосипед						
B2C	10.2	21.7 <sup>▲102</sup>	14.3 <sup>▲104</sup>	14.1 <sup>▲11</sup>	10.5	14.3 <sup>▲103</sup>
B2B	15.3	15 <sup>▲103</sup>	12.9 <sup>▲102</sup>	16.4 <sup>▲11.1</sup>	12.2	14.6 <sup>▲102</sup>
B2G	63 <sup>▲10.3</sup>	0	0	0	0	37 <sup>▲11</sup>
👉 Квадрокоптер						
B2C	7.31 <sup>▲106</sup>	11.3 <sup>▲103</sup>	0	59.6 <sup>▲104</sup>	14.1 <sup>▲105</sup>	0
B2B	14.5	9.05	0	34.3 <sup>▲101</sup>	30.3 <sup>▲102</sup>	11.9
B2G	0 <sup>▲111</sup>	0	0	0	11.1 <sup>▲111</sup>	0
👉Hoverбайк						
B2C	0	0	0	0	0	0.06
B2B	0	0	0	0	0	0.09
B2G	0	0	0	0	0	0

### ДОКУМЕНТАЦИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМАЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ КУРСА

Для организации проведения курса используется набор подготовленных документов/информационных ресурсов. Часть из них задействованы во время проведения курса, остальные обеспечивают один из элементов технологии.

**Сценарий проведения** – служит для подготовки и проведения курса ведущими. Содержит пошаговое описание этапов проведения мероприятия. В нем описаны действия ведущих и участников на каждом из раундов.

**Установочная презентация** – в начале курса формирует представление у участников о его устройстве и процессе работы с симулятором. Дает участникам понимание того, как устроено образовательное мероприятие и имитационная модель, чем они будут заниматься, как будет организована их работа, с чем им придется столкнуться.

**Задания для команд** – содержат набор вопросов, помогающих командам освоить модель и интерфейс симулятора, а также включают вопросы, направляющие команды при подготовке презентаций для пленарных обсуждений.

**Рабочая тетрадь** – описывает вводные сведения о начальном состоянии виртуальной корпорации, содержит описание аспектов управления, а также задания на раунд.

**Аналитические отчеты по результатам раунда** – включают набор параметров, описывающих результаты работы всех команд за прошедший раунд. Аналитическая информация помогает сопоставить эффективность своих действий и реализуемых стратегий с другими командами и увидеть проблемные места в своем виртуальном учреждении. Отчет представлен в самом симуляторе, так же есть возможность сделать его печатную версию..

**Инструкция для игроков симулятора** – представляет собой исчерпывающее руководство для игроков по использованию симулятора.

**Инструкция для администратора** – содержит в себе описание алгоритма подготовки игрового мероприятия, запуску расчетов раундов.



В результате прохождения курса на базе компьютерного симулятора «Управление производственной компанией» его участники смогут:

- Получить комплексное представление об управлении крупной производственной компанией.
- Потренировать принятие управленческих решений на основе системного анализа ситуации.
- Сформировать базовые менеджерские компетенции: анализ ситуации, планирование деятельности, анализ результатов принятых решений, компетенция работы в стрессовой ситуации нехватки времени и ресурсов и др.)
- Формировать стратегию развития виртуальной компании, организовывать свою деятельность с учетом выбранных стратегических целей.
- Организовывать работу в коллективе и выстраивать внутрикомандную коммуникацию, распределять ответственность, вовлекать коллег и подчиненных в работу по достижению поставленных целей.
- Познакомиться с инструментами анализа эффективности финансового управления на базе основных финансовых индикаторов.

Связаться для получения консультации:

Тел: +7 (8482) 55-51-53

E-mail: [contacts@simulizator.com](mailto:contacts@simulizator.com)

Сайт: [simulizator.com](http://simulizator.com)

