



THE BUSINESS INSTITUTE

БИЗНЕС СИМУЛАЦИИ БИЗНЕС РАБОТИЛНИЦИ 2015 Г.

The Business Institute предоставя казусно-ориентирано развитие на бизнес умения, базирани на учене чрез практика и водени от гревния принцип:

“Чувам и забравям. Виждам и помня. Правя и разбирам.”

Институтът провежда бизнес симулации и работилници, прилага модерни бизнес инструменти в основните области на корпоративния мениджмънт.

The Business Institute работи със “сериозни игри” на HARVARD Business Publishing, StratX Simulations (INSEAD), с бизнес инструменти на Stanford University, Cornell University, Harvard University, Business Model Foundry и др. Международното ноу-хоу се локализира и подкрепя с реални примери и български бизнес казуси от фасилитатори-практици и гост-говорители с богат професионален опит.

С този подход The Business Institute катализира потенциала на участниците за нови професионални прозрения и инициативи свързани с позитивна промяна, бизнес развитие, повишаване на ефективността.

КОМПЛЕКСНИ БИЗНЕС И МЕНИДЖМЪНТ УМЕНИЯ

Alternative MBA

Провеждане и по поръчка (mini MBA). Отворената група започва в края на месец март. Продължителността на aMBA е 7 месеца. Сесиите се провеждат един-два пъти в работната седмица от 17:00 до 20:30 и в неделя (не всяка).

Alternative MBA (aMBA) на The Business Institute прилага подход на класическите MBA програми, но в контекста на реалната бизнес среда в България. Поставянето на всеки модул от aMBA в практичен контекст, през призмата на бизнес казуса, позиционира този подход като алтернативен за образователната система в България.

Компании от различни индустрии като VILLA България, био-храните Harmonica, агенция Noema, сладоледи Sorra della Maga, кафе-сладкарници Негеля, Fashion Days Shopping, детски обувки Колев и Колев, VG menu и др. предоставят предизвикателни бизнес ситуации за решаване от участниците в програмата.

Alternative MBA поставя участниците в реална среда на вземане и прилагане на решения. Всяко бизнес решение по казуса разглеждаме в 360° холистична перспектива: един казус рядко касае само една функционална област на бизнеса. Затова се прилага интердисциплинарен подход – как конкретните решения се отразяват на всички функции и обратно – как всяка функция влияе върху решенията за развитие на бизнеса.

aMBA е за професионалисти, за които реално приложимите умения са по-ценни от “тежестта” на дипломата:

- Експерти и мениджъри с богат практически опит, на които им предстои или вече са поели бизнес управлението на определена структура и/или екип;
- Мениджъри-собственици на компании, които са придобили немалка част от своите бизнес умения в практиката, но имат нужда да ги структурират, допълнят и осъвременят.

Ключови модули в програмата са: управление на промяната, маркетинг мениджмънт, лидерство и мениджмънт умения, управление на екипи, стратегия и пазарно позициониране, практични бизнес иновации, търговски умения, финансови отчети и анализ.

ФИНАНСОВ МЕНИДЖМЪНТ

Бизнес симулация

“Управление на оборотния капитал при растеж”

HARVARD Business Publishing

Провеждане и по поръчка. Отворената група е в 3 сесии – 22, 24 и 28 април от 14:30 до 19:30 ч.

“Управление на оборотния капитал при растеж” е “сериозна игра” насочена към бизнес практики, които имат базови разбирания за управление на финансите и целят да усъвършенстват и свържат това с ефективно управление на растежа. В симулацията участниците

имат възможност да се “двигат” по тънката граница между управление на растежа и управлението на ликвидността.

От участниците се очаква да имат добро разбиране на финансовите отчети, опит в анализа на финансови резултати и основно разбиране на ключови концепции във финансовия мениджмънт (напр. ефект на финансовата задлъжнялост, NPV).

Наред с присъствените сесии, участниците получават и 6-месечен онлайн достъп до симулацията.

Бизнес работилница

“Финанси за нефинансови мениджъри”

Провеждане и по поръчка. Отворената група е в рамките на 2 дни – 10 и 11 март, от 9:30 до 17:00 ч. Работилницата се провежда в партньорство с ИТСЕ.

Днес Всеки бизнес мери своята ефективност. И всяка ключова позиция в компанията е отговорна за управлението на финансите.

Програмата е разработена за:

- Управители и мениджъри, които имат нужда да структурират “голямата картина” за практично управление на финанси;
- Мениджъри на отдели, чиято работа изисква финансови умения – планиране, изпълнение, анализ и оценката на резултатите.

Работилницата изгражда знания и умения, които улесняват връзката между нефинансови и финансови експерти. “Въоръжава” с практични инструменти и казуси за отчитане, анализ и планиране.

УПРАВЛЕНИЕ НА ЕКИПИ И ОРГАНИЗАЦИОННА ПРОМЯНА

Бизнес симулация

“Управление на организационната промяна”

HARVARD Business Publishing

Провеждане и по поръчка. Отворената група е в 4 сесии – 14, 16, 20 и 22 април от 17:00 до 20:30 ч.

“Сериозната игра” е създадена за бизнес практики, които водят или участват като двигатели в процеса на промяна в организацията. Те влизат в роля на средно или висше ниво мениджър – инициатор на значима промяна. Основната им цел е да привлекат оптимална маса от съмишленици за нейното успешно случване.

Във всеки момент участниците имат ключови измерители на своя напредък - брой поддръжници, достигната фаза на организационна промяна, измерител на ефективността и ефикасността на постигнатото.

Целта на симулацията е да въоръжи участниците с практически умения за:

- Решаване на проблеми и управление на рисковете при въвеждане на промяната;
- Мотивиране и вдъхновяване на хората и екипите;
- Справяне с напрежението и стреса от промяната;
- Успешно ангажиране на екипа за реализиране на промяната.

Наред с присъствените сесии, участниците получават и 6-месечен онлайн достъп до симулацията.

Бизнес работилница “Мениджмънт инкубатор”

Провеждане и по поръчка. Отворената група е с начало 16 март. Провежда се в 7 сесии, два пъти в седмицата от 17:00 до 20:30 ч.

Добрият мениджмънт е изкуство. Изисква талант, разбиране и тренировки! Затова, развитието на управленски умения е непрестанен процес, който се развива в практиката.

В тази работилница основен резултат за участниците е усъвършенстването на умения в четирите основни насоки, които са в основата на успешното бизнес представяне на мениджъра:

- Управление на личната ефективност;
- Управление на екипа;
- Управление на ресурси и резултати;

Работилницата е изключително подходяща за мениджъри, развили своите умения основно чрез “учене в практиката”, както и експерти, на които предстои или отскоро са поели управленски функции:

- Предприемачи, които желаят да подобрят уменията си за управление на хора и екипи;
- Експерти, които наскоро са промотирани на управленски позиции;
- Мениджъри, които желаят да структурират и наградят своите „меки“ умения.

Бизнес работилница “Максимизиране на личната ефективност”

Провеждане и по поръчка. Отворената група е в 3 сесии – 16, 18 и 20 февруари от 14:30 до 19:30 ч.

Съвременната бизнес среда изисква от всеки професионалист да максимизира резултатите от своите персонални усилия и време. Затова, въпросът за личната ефективност далеч надхвърля измеренията на добро управление на времето.

Резултат от участието в тази бизнес работилница са практични умения в следните области:

- Анализ на ресурсите за лична ефективност;

- Извеждане на личен професионален бизнес модел - структуриран подход за анализ силни страни на ресурсите на личността; “професионално позициониране” и подход за капитализиране, въз основа на изведените силни страни;
- Управление на приоритети, динамично планиране на личното време;
- Умения за убеждаваща комуникация и презентирание.

Работилницата е разработена за бизнес практики, които желаят да максимизират резултатите от своята работа и развитие, без значение конкретната им функционална област.

ПРОДАЖБИ И ПРЕГОВОРИ

Бизнес симулация по преговори: OPEQ HARVARD Business Publishing

Провеждане и по поръчка. Отворената група е в 4 сесии – 12, 15, 19 и 22 май от 14:30 до 19:30 ч.

Симулацията пренася участниците в света на олигополното ценообразуване на нефтодобиващите държави. Те са в ролята на министър на такава държава, който следва да договаря и взема решения свързани с добива и продажбите на нефт. Светът в симулацията постоянно се усложнява като различни неочаквани събития, играчи и информация добавят важни аспекти в измеренията на търговските преговори.

Динамиката “конкуриране или коопериране” между играчите силно се увеличава с всеки рунд на симулацията и участниците бързо научават важността на уменията, свързани с комуникация и преговори, както и това как да постигнат баланс на интересите на един взаимозависим пазар.

Тази симулация е насочена към бизнес практики, в чиято работа преговорите са важна и/или значима част – без значение дали купуват или продават продукти, идеи или себе си.

Академия по продажби

Провеждане и по поръчка. Отворената група е с начало 11 май. Провежда се в 6 сесии, два пъти в седмицата от 17:00 до 20:30 ч.

В днешно време продажбите са въпрос на доверие повече от всякога. Бизнес клиентите желаят да правят премерени покупки с ясен резултат от партньори с висок кредит на доверие.

Търговската академия на The Business Institute е разработена за:

- Управители и собственици на бизнеси, които търсят систематизация и награждане на своите умения в областта на продажбите;
- Експерти в областта на продажбите, които желаят да наградят своята експертиза с изграждане на бизнес консултантски умения и умения за развиване на дългосрочни бизнес партньорства.

Програмата на работилницата е изцяло практически насочена и следва естествената логика на работа в областта на консултативните продажби.

МАРКЕТИНГ МЕНИДЖМЪНТ

Бизнес симулация за стратегическо управление на продукти и марки “BrandPRO” StratX Simulations (INSEAD)

Провеждане и по поръчка. Отворената група е в 3 сесии – 9, 11 и 16 юни от 15:30 до 19:30 ч.

“Сериозната игра” е подходяща за експерти и мениджъри в областта на маркетинг мениджмънта, продуктовото развитие, бранд мениджмънта, търговския маркетинг. От участниците се очаква да имат разбиране за ключови концепции в пазарния анализ и маркетинг мениджмънта.

Бизнес симулацията BrandPro е ориентирана към ключовите аспекти на управление на продукти и марки:

- Стратегия за избор на целеви потребителски сегменти;
- Продуктова стратегия;
- Ценова стратегия;
- Комуникационна стратегия;
- Прогнозиране на финансовите резултати от предприетите управленски решения.

Участниците управляват портфолио от марки: анализират информация, вземат решения, прогнозираят резултатите, получават ясна видимост за постигнатото. Според участници в BrandPro, симулацията е “онлайн бизнес реалност с поле за експерименти без загуби”.

Какво е бизнес симулация?

Възможно ли е да се учим да управляваме бизнес, но без риск от загуби? Подобно на симулатори за обучение на пилоти и космонавти, бизнес симулациите създава реалистична, но безрискова среда. Те са иновативна форма на обучение чрез преживяване, наричани още "сериозни бизнес игри". The Business Institute работи с продукти на HARVARD Business Publishing и StratX Simulations (INSEAD).

Участниците са поставени в предизвикателни ситуации в онлайн среда. Те анализират информация, вземат решения и виждат конкретните резултат от тях. Онлайн играта е съчетана с фасилитирани сесии от практики, които насочват участниците и адаптират ситуацияите към българската реалност.

Нивото на придобитите практични умения и ангажираността на участниците са несравнимо по-високи от класическото обучение.

Какво е бизнес работилница?

Форматът на работилниците включва работа по конкретни казуси, използване на иновативни бизнес инструменти на Stanford University, Cornell University, Harvard University, Business Model Foundry и др., както и участие на изявени практики като гост-говорители.

Присъственияте сесии са със силен дискуссионен елемент, фасилитирани от практики с експертен опит. Участниците работят по множество казуси от практиката, включително представени от самите тях. В работилниците участват представители на бизнеса със солиден опит в ролята на гост-говорители.

Контакти

Огняна Мирчева

Мениджър "Взаимоотношения с клиенти", Старши фасилитатор

M: +359 882 911 300, +359 882 924 710

E: o.mircheva@thebusinessinstitute.eu

W: <http://www.thebusinessinstitute.eu/>

Отзиви от участници

Мартин Дановски, CEO Navas Worldwide Sofia, CEO Navas Media: “Препоръчвам бизнес симулациите като форма на провеждане, тъй като максимално се доближават до пазарната бизнес среда, съпреживяването в работа с практики обогатява максимално бизнес уменията и дава нов поглед към всекидневните бизнес казуси.”

Росица Пармакова, Мениджър “Стратегически програми” в телеком оператор: “Нещо, което трябва наистина да се преживее и усети и е съществено различно от всичко друго, което се предлага в областта на обучението и образованието.”

Георги Балабанов, Мениджър Иновации, Солиг 55: “Преживяването е уникално. Асоциацията ми за това, което получих, ще опиша с метафора за автомобил – когато знаеш как работи двигателя, знаеш и как да получиш най-доброто от него. Така е и бизнеса – когато знаеш кои са ключовите елементи в бизнес модела, знаеш кое как влияе върху растежа и развитието му.”

Мая Дичева, Мениджър “Продажби” в Premier Tours American Express Travel Services: “Работилницата беше полезна за мен най-вече с практическата си насоченост, различните казуси, които се поставяха и споделеният опит на останалите от групата. Подходът на работилницата е интересен, провокиращ любопитството на аудиторията и вдъхновяващ посредством срещите с различни успели и преживели гост-говорители.”

Димира Тенева, отдел “Ключови клиенти”, Хенкел България: “Препоръчвам бизнес симулацията, защото е удобно – бързо за хора с натоварен график, а получаваш много опит, изпитва всички тези знания и умения наведнъж, и получаваш богата обратна връзка. Излизаш от рамките на позицията си и можеш да се разгърнеш – много стимулиращо за мозъка. И не на последно място – прекрасен начин да се запознаеш със себеподобни хора”

