



4-6 h



9-25 osób



indoor



PL / ENG

**Zdobądź najlepsze kontrakty
i zostań liderem bankowości!**

Spektakularne sukcesy lub druzgocące bankructwa - rynek finansów potrafi wzbudzać wielkie emocje. Rozwijający się bank zamierza w ciągu trzech lat zdobyć pozycję lidera na regionalnym rynku usług bankowych. Droga do sukcesu nie jest prosta, a jego osiągnięcie zależy będzie w dużej mierze od umiejętności strategicznego zarządzania i planowania działań jego pracowników. Budżetowanie kampanii reklamowych, logistyczne zapewnienie realizacji pozyskanych zleceń oraz ciągła walka z prężnie działającą konkurencją – to tylko niektóre wyzwania, z jakimi musi się zmierzyć zespół powstającego oddziału. Kto najlepiej podoła tym zadaniom? Który zespół w największym stopniu pomnoży majątek placówki?

○ Gra dla:

- managerów podejmujących kluczowe decyzje dotyczące rozwoju firmy, pozyskiwania klientów i budowania przewagi rynkowej nad konkurencją
- zespołów opracowujących plany strategiczne, w których uwzględnić muszą różne czynniki kształtujące charakter rynku oraz wpływające na efekty biznesowe
- przedsiębiorców, pragnących rozwijać w sobie zdolność do strategicznego myślenia, długoterminowego planowania oraz zarządzania jednostkami biznesowymi na rynkach regionalnych
- osób pragnących zapoznać się ze specyfiką zarządzania firmą, jej strukturą i funkcjonowaniem oraz chcących zdobyć podstawową wiedzę na temat budowania sprawozdań finansowych

○ Wyzwanie:

Prowadzicie oddział bankowy. W grze, jak w prawdziwym świecie, oferujecie swoim klientom różne produkty, konkurujecie z innymi, decydujecie o wysokości nakładów poniesionych na marketing i wielkość zatrudnienia. Przede wszystkim jednak waszym zadaniem jest zwiększenie wartości waszego oddziału. Charakter gry jest tym bardziej dynamiczny, że na otrzymywane wyniki wpływają także posunięcia realnej konkurencji - innych zespołów, z którymi musicie się liczyć.

○ Fundament:

- nauka przez doświadczenie: odzwierciedlenie realnych warunków rynkowych, wymagających od przedsiębiorstw maksymalizacji działań zmierzających do zwiększenia wartości rynkowej placówki, na którą składa się ilość posiadanej gotówki, wartość sprzedaży, ale też posiadany majątek (środki trwałe) czy ewentualne zobowiązania finansowe związane z zaciąganiem kredytami
- zarządzanie strategiczne

○ Korzyści:

- docenienie roli planowania strategicznego w ostatecznym sukcesie przedsiębiorstwa
- poszerzenie doświadczenia w praktycznym zdobywaniu rynku i podejmowaniu decyzji o długofalowym znaczeniu
- rozwój umiejętności budżetowania, logistyki, sprzedaży, marketingu oraz współpracy w ramach zespołów

○ Rozszerzenia / Warianty:

- część szkoleniowa, w której omówione zostaną zasady dotyczące zarządzania strategicznego, opracowywania i wdrażania planów
- warsztat moderacyjny, podczas którego uczestnicy rozwiązują realny problem związany z poruszaną problematyką, istotną dla swojej organizacji

○ Logistyka:

Gra odbywa się w sali szkoleniowej. Wykorzystujemy rzutnik, ekran, stoły z krzesłami dla uczestników. **Możliwość przeprowadzenia gry w kilku salach na większą liczbę osób.**

○ Gra oczami uczestników:

„Szkoda, że nie zagrałam w tę grę, gdy rozpoczynałam prowadzenie firmy - uniknęlibyśmy kilku błędnych decyzji i realnie planowaliśmy działania.”

„To było naprawdę emocjonujące. Wydawało mi się, że 7 godzin gry to będzie dużo, ale kiedy skończyliśmy rozgrywkę, nikt nie chciał wstać od stołu!”

Managerowie muszą być nie tylko decydentami, lecz także inspiratorami zdolnymi do motywowania ludzi.

Lee Iacocca