

”Under tuffa tider behöver du medarbetare som tänker konstruktivt och agerar bestämt.”

Detta kan vara en tuff utmaning om dina medarbetare uppfattar glaset som halvtomt snarare än halvfyllt. Hur kan ni uppmuntra era medarbetare att se möjligheterna i stället för att fokusera på begränsningarna? I Celemi Performance™ tränar deltagarna sitt affärssinne genom att följa fallstudien om företaget Fenix Inc. I tre steg hjälper de Fenix att skapa de grundläggande affärsförutsättningarna, att skapa konkurrensfördelar, samt att få in affärerna. Under seminariet dras paralleller till den egna verksamheten för att ge tillfälle till reflektion över de utmaningar och möjligheter som det egna företaget står inför.

Skapa en gemensam förståelse för vad organisationen står inför – så att alla kan enas om vägen framåt.

Deltagare från alla funktioner och nivåer samlas för en konstruktiv dialog om strategiskt viktiga frågor som:

- Produktlivscykler
- Banbrytande teknologi
- Supply chain management
- Värdehöjande tjänster
- Kundsegmentering
- Kortsiktig kontra långsiktig lönsamhet

För att ro affären i land måste grupperna konkurrera om kunderna med Fenix största rivaler på marknaden. Om grupperna väljer en framgångsrik marknadsstrategi kan de uppfylla sitt lönsamhetsmål – eller till och med överträffa det.



Under uppföljande diskussioner utmanas deltagarna att reflektera kring olika sätt att skapa en marknadsstrategi – till exempel genom att fokusera på kunderna eller på konkurrenterna. Handledarmaterialet ger stöd för analys av deltagarnas strategival.

Som en sista aktivitet summerar deltagarna sina insikter i viktiga frågor och i den egna organisationens väg framåt. De uppmanas att definiera hur de själva kan bidra inom sitt ansvarsområde.

Vad kunderna säger

”Budskapet är klart och tydligt – om vi inte säljer det som kunderna vill ha så är vi inte längre med i matchen.”

”Det finns inget som är konstant. Vi måste se över vår strategi ofta och komma på nya sätt att tjäna pengar på.”

– VD för Nohau, europeisk systemutvecklingsleverantör

Träna ditt affärssinne!

För vem?

- Ledningsgrupper - eller andra beslutsfattare - kan använda simuleringen som en grund för strategisk planering.
- Alla medarbetare kan få en gemensam förståelse för de strategiska utmaningarna och vägen framåt.
- Chefer kan använda workshopen som en plattform för att kommunicera hur pågående initiativ förhåller sig till företagets strategi.

Resultat

Celemi Performance stödjer en dialog kring strategiska frågor som gäller hela organisationen.

Seminarier:

- Skapar en bred, gemensam förståelse för viktiga frågor och faktorer som påverkar verksamheten.
- Betonar vikten av en kundfokuserad verksamhet, inklusive en gedigen förståelse för kundernas behov.
- Visar hur små initiativ kan få stora effekter på slutresultatet.
- Inspirerar människor att fokusera på vad som kan göras, även under tuffa villkor.

Nyckelkoncept**Erbjudanden**

- Produktlivscykel
- Banbrytande teknologi
- Uthållighet
- Lean production

Marknader

- Differentierade marknadsstrategier
- Kännedom om marknaden

Driftseffektivitet

- Organisationsstruktur
- Supply chain management

Kundstrategi

- Värdehöjande tjänster
- Kundernas behov och preferenser
- Kunskap om kunderna
- Kundsegmentering
- Rikta sig till de önskade kunderna

**Tillväxt och hållbar lönsamhet**

- Säkra kassaflödet
- Skapa långsiktigt värde

Fakta**Material**

Spelplansbaserad affärssimulering.

Antal deltagare

Från fyra till flera hundra deltagare. Deltagarna delas in i grupper om fyra personer med en handledare per 20–24 deltagare.

Deltagare

Medarbetare på alla nivåer.

Tidsåtgång

Fyra timmar.

Handledare

Chefer eller annan personal i organisationen. Stödmaterial till handledaren tillhandahålls av Celemi som även kan hålla handledarutbildningar vid behov. Handledare från Celemis partner nätverk finns också tillgängliga.

Språk

Vi översätter våra produkter löpande, på vår hemsida www.celemi.com finns en uppdaterad lista.

Celemi Solution Provider:

