

CELEMI Tango™

Att leda kunskapsintensiva företag i hård konkurrens om dina kunder och medarbetare.

Om du säljer kunskap och expertis, utgörs ditt företags värde av långt mer än ditt finansiella kapital. Med största sannolikhet är dina medarbetare din mest värdefulla tillgång, vilket innebär en rad utmaningar: Hur attraherar och behåller du rätt personal på en föränderlig marknad? Hur kan du få ut maximalt av dina anställda och samtidigt vara en eftertraktad arbetsgivare? Hur ser du till att dina medarbetare följer bolagets tillväxtstrategi för att få, och behålla, lönsamma kunder? I affärssimuleringen Celemi Tango™ får deltagarna utveckla de färdigheter som behövs för att fullt ut använda sina anställda som en konkurrensfördel och för att genomföra en vinnande affärsplan.

Utmaningen är att attrahera och behålla rätt kunder och medarbetare för att skapa kort- och långsiktig lönsamhet.

Som ett resultat av upplevelsen Celemi Tango kommer dina anställda att kunna:

- Bygga konkurrensfördelar – för att attrahera rätt kunder och medarbetare.
- Strategiskt planera och bemanna projekt för optimalt kapacitetsutnyttjande.
- Maximera kassaflöde och lönsamhet – för att möjliggöra tillväxt och flexibilitet.
- Bygga kunskap i företaget – inte bara de anställdas kompetens.
- Behålla och utveckla personalen i linje med deras mål och företagets strategiska vision.



Vad kunderna säger

"Vi upptäckte att vi kunde identifiera och styra de kritiska framgångsfaktorerna i kunskapsföretaget, och att vi dessutom kunde kvantifiera resultaten av våra beslut. Celemi Tango är ett fantastiskt 'lärlaboratorium' som har påverkat våra affärsbeslut på ett mycket positivt sätt."

– General Manager, Hewlett Packard

"[Under seminariet] låg jag vaken hela natten och tänkte på hur jag skulle förhindra att min 'simulerade personal' blev headhuntad. Plötsligt insåg jag att jag aldrig ägnat ens fem minuter åt att oroa mig för min verkliga personal. Så fort jag kommer hem ska jag skriva en 'retention plan'!"

– Deltagare, Club Corp

"De viktigaste lärpoängerna i seminariet var hur deltagarna fick en förståelse både för företagande och för affärsprocesser, men också en förmåga att bedöma hur enskilda beslut påverkar resten av företaget."

– Manager, Kraft Foods

Framgång genom medarbetare

I denna mycket interaktiva och engagerande läromiljö får deltagarna lära sig vad som krävs för att leda ett kunskapsbaserat företag på en hårt konkurrensutsatt och föränderlig marknad. Den brädspelsbaserade simuleringen ger lagen möjlighet att uppleva konsekvenserna av sina beslut, lära sig av dem, och därigenom bygga nödvändig kompetens för att nå framgång genom sina medarbetare.

Sedan den första versionen släpptes 1994 har Celemi Tango använts världen över av organisationer från en rad olika branscher. Vad har alla dessa olika organisationer gemensamt? De inser värdet av ett gemensamt språk: När människor pratar om samma koncept på samma sätt, kan de alla dra åt samma håll.

Vem har nytta av Celemi Tango™?

Celemi Tango är utvecklad för organisationer som gör affärer baserade på sina anställdas kunskap och kompetens.

- Topp- och mellanchefer
- Personal inom strategisk planering
- Erfarna projektledare
- Konsulter i kunskapsföretag
- Personal inom humankapital

Nyckelresultat

- Träna beslutsfattande för att hitta en bra balans mellan kortsiktiga mål och långsiktig planering.
- Ge en förståelse för den viktiga länken mellan företagsstrategi och rätt rekrytering.
- Utvärdera hur en anställds arbete och utvecklingsplan passar in i företagets strategi.
- Förstå "Talent Management".
- Förbättra rekrytering och kompetensutveckling.
- Matcha kunder och medarbetare för att långsiktigt optimera personkemi, produktivitet och vinst.

Nyckelkoncept

- Öka företagets börsvärde
- Attrahera och behålla rätt medarbetare
- Attrahera och behålla rätt kunder
- Kapacitetsutnyttjande
- Ökning av materiella och immateriella tillgångar
- Utveckla utbud, verktyg och processer för effektiv leverans.



- "Talent Management"
- Kortsiktig lönsamhet vs. Långsiktigt värde
- Använda kritiska nyckeltal och balansräkning
- Företagskultur
- Varumärkets "image" och rykte

Fakta

Material

Spelplansbaserad affärssimulering. Datorbaserat handledarstöd.

Antal deltagare

4-6 lag, 12-30 deltagare. Flera seminarier kan hållas samtidigt.

Deltagare

Chefer och anställda med ansvar för strategiska beslut och rekrytering

Tidsåtgång

1.5-2 dagar, motsvarande 7 simulerade år.

Handledare

Handledare certifierade av Celemi.

Språk

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

Celemi Solution Provider:

