

бизнес-симуляция
«Железная дорога»

Зачем

1. Повышение сплоченности коллектива и улучшение качества внутренних коммуникаций
2. Развитие/оценка управленческих и коммуникативных компетенций
3. Актуализация темы «Бережливое производство»
4. Создание условий для неформального знакомства сотрудников, а также повышения лояльности к компании

межфункциональные коммуникации

командообразование

fun с умом

проектный менеджмент



Компетенции

Компетенции, проявляемые в игре:

- управленческие компетенции (планирование, управление исполнением)
- управление проектами
- лидерство/влияние, коммуникации/переговоры
- принятие решений в группе (проведение совещаний)
- ориентация на результат
- обмен информацией (внутренняя клиенториентированность), корпоративность/командность
- анализ информации/мышление (при проведении аналитического кейса)

Как проходит

Количество участников: от 12 до ∞

Игра проводится в командах по 6-8 человек – отделах игровой компании

Игровая компания – 18-25 человек

Количество игровых компаний НЕ ОГРАНИЧЕНО

Длительность: от 2,5 до 8 часов



Что внутри

Бизнес-симуляция «Железная дорога» имитирует деятельность компании, состоящей из нескольких отделов, в условиях рынка

В ходе игры с элементами командообразования участникам предстоит разработать и построить модель железной дороги (пути, эстакады, станция и т.д. – элементы могут изменяться под заказчика мероприятия)

Внешнее окружение игровой компании:

- Заказчик конечной продукции
- «Биржа» - единый поставщик строительных материалов и услуг



Структура игровой компании

- **«Финансы и логистика»** - контроль за расходами, финансовая отчетность, закупка и складирование материалов
- **«Проектирование»** - разработка конфигурации, конструкций и чертежей дороги в соответствии с требованиями заказчика, планирование количества материалов
- **«Строительство»** - непосредственно возведение конструкций в соответствии с чертежами проектировщиков

Коммуникации между отделами намеренно ограничены правилами: переписка, совещания



Экономическая модель

Результат команды оценивается по размеру баланса на момент окончания игры – сколько денег на счету

При проведении для нескольких команд, рынок строительных материалов выступает одним из каналов коммуникаций между «состязующимися» компаниями: выбирая большее количество материала, команда влияет на финансовую эффективность «конкурентов» или партнеров (если моделируется холдинг)

Стоимость материалов на «Бирже» отражает динамику спроса на те или иные материалы.

Тем самым в игре стимулируется применение навыков финансового планирования и поиск путей оптимизации стоимости проекта или умения реагировать на изменения (недостаток материалов)

Также, в игре есть возможность пополнения баланса команды. Что создает дилемму: «работать с эффективностью или тратить время на заработок»

Тайминг

Время от начала	Деятельность/активность участников		
0-15 мин	Приветственное слово Цель и регламент Знакомство с командой игротехников		
16-40 мин	Знакомство с правилами Ответы на вопросы		
41-200 мин	Игровые дни/раунды (7-9) по 15-20 мин	3 мин	Анализ ситуации
		4 мин	Совещание отделов
		4 мин	Торговая сессия
		4 мин	Работа группы
201 – 300 (до 360 мин)	Деролинг Анализ игрового опыта Перевод полученного опыта в профессиональное поле		



Модель поведения

Project management – наше все!

Чтобы выиграть, отделы компании должны:

- договориться о цели своей деятельности,*
- распределить и принять свои функции (в том числе и внутри отдела),*
- обмениваться информацией и обеспечивать обратную связь,*
- рачительно использовать финансы и закупаемые материалы.*

И все это в условиях дефицита бюджета и времени

Анализ игры

После игры с участниками проводится обсуждение, направленное на анализ их действий, обсуждение игровых стратегий, перевод игрового опыта в поле профессиональной деятельности и корпоративной культуры компании



Опции

Аналитический кейс

Кейс – анализ информации, стратегическое мышление.

Решение: индивидуально и в группе.

Проведение лайт-оценки/обратная связь

- Возможно присутствие профессионального наблюдателя для Lite-оценки компетенций участников (бальная оценка).
- Участникам может быть предложена процедура, в которой они предоставят обратную связь друг другу и оценят проявление компетенций.

Результаты:

- индивидуальный профиль по компетенциям
- мотивация на развитие

Проектная сессия

Анализ игровой деятельности может быть продолжен **проектной сессией** – серией дискуссий и мозговых штурмов - разработка проектов, направленных на повышение эффективности компании.

Организационные требования

- Просторное помещение - от 2,5м²/участник (или несколько, но с общим залом) с перемещаемой мебелью
- Стулья по количеству участников
- Столы по количеству команд
- Проектор и экран(ы)
- Система звукоусиления (для групп от 40 участников).

Игротехническая группа от «Лаборатории Деловых Игр»:

- Главный ведущий
- Ведущий, отвечающий за экономику
- Игротехники (по количеству команд-компаний)

Опыт с начала 2000-х



Направления

- Деловые и настольные игры
- Тренинги и Оценка персонала
- Сессии стратегического планирования
- Работа с корпоративной культурой

Большие проекты

- Инновационные смены (Зворыкинский проект) форумов «Селигер 2009» и «Селигер 2010» (до 800 участников)
- Деловая игра для ГК «Спектрум» (300 участников)
- Квест для дневной программы «Фестиваля фейерверков «Ростех» в 2018 г. (до 1500 участников)

Кроме того:

- Тренинги командообразования, креативные тимбилдинги, квесты
- Геймификация конференций и клиентских мероприятий

Делайте вашу игру с нами!

www.games4business.ru

+7 495 644 9770

info@games4business.ru



Лаборатория Деловых Игр



Если вы не нашли здесь своего
формата,
обязательно свяжитесь с нами!

МЫ ЕГО РАЗРАБОТАЕМ