

Kennenlernseminar TOPSIM®

Beispiel: General Management

Lernziele TOPSIM® General Management

- Einführung in betriebswirtschaftliche Grundlagen und Denkweisen bis hin strategischer und wertorientierter Unternehmensführung
- Erkennen gesamtunternehmerischer Zusammenhänge und Wechselwirkungen der internen und externen Einflussgrößen
- Folgen von Entscheidungen einschätzen
- Entscheidungsfindung im Team effizient und konstruktiv gestalten
- Vermittlung und Training von wirtschaftlichem, vernetzten Denken und Handeln

Lerninhalte TOPSIM® General Management

- Unternehmensziele und –strategien
- Absatz: Konkurrenzanalyse, Marketing-Mix, Produktlebenszyklen, Produkt-Neueinführung, Deckungsbeitragsrechnung, Marktforschung
- F & E: Technologie, Ökologie, Wertanalyse
- Beschaffung/Lagerhaltung: Optimale Bestellmenge
- Fertigung: Investition, Desinvestition, Eigenfertigung oder Fremdbezug, Auslastungsplanung, ökologische Produktion, Rationalisierung
- Personal: Personalplanung, Qualifikation, Produktivität, Fehlzeiten, Fluktuation
- Finanz- und Rechnungswesen: Kostenarten-, Kostenstellen-, Kostenträgerrechnung, Break-Even-Analyse, Finanzplanung, Bilanz und Erfolgsrechnung, Cashflow, separater Kennzahlenbericht (z.B. EBIT, NOPAT, EK- und Umsatzrendite, Geschäftswertbeitrag, EVA, CFROI)
- Wertorientierte Unternehmensführung und Aktienkurs

Zielgruppen TOPSIM® General Management

Je nach gewählten Komplexitätsgrad

- Führungskräfte / Nachwuchsführungskräfte
- Mitarbeiter aus den Bereichen Personal, Entwicklung, Vertrieb, Fertigung, Finanzen und Verwaltung, auch ohne bzw. mit geringen BWL-Kenntnissen
- Studierende der Wirtschaftswissenschaften an Hochschulen und Höheren Fachschulen

TOPSIM®—General Management

ist der Planspielklassiker

Ein anspruchsvolles generelles Unternehmensplanspiel mit bis zu drei Produkten in zwei Märkten sowie Sondermärkten. Das aktuelle Industrie-Umfeld berücksichtigt zahlreiche weitere Fragestellungen wie Technologiemanagement, wertorientierte Unternehmensführung oder HR-Themen und ermöglicht dadurch Trainings mit sehr unterschiedlichen Schwerpunkten und Zielgruppen.

Es behandelt alle Bereiche eines Unternehmens von der Fertigung über Einkauf, Personalplanung, Forschung und Entwicklung bis hin zu Marketing und Vertrieb.

Das Planspiel beinhaltet Themen wie Produktlebenszyklen, Personalqualifikation, Produktivität, Rationalisierung, Umweltaspekte, Corporate Identity, Aktienkurs und wertorientierte Unternehmensführung.

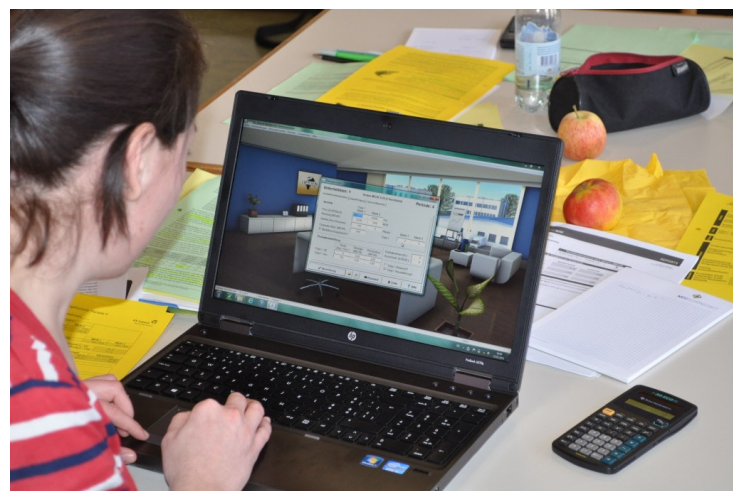
TOPSIM®

LEARNING BUSINESS BY DOING BUSIN

Force4project GmbH, Rosenweg 3, 5037 Muhen

www.force4project.ch

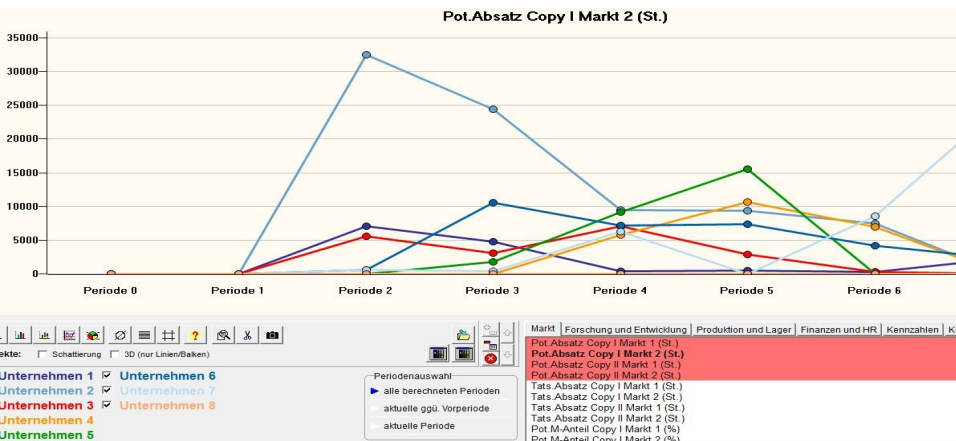
mail@force4project.ch



*„TOPSIM war klar
das beste Seminar in
meinem Studium!“*



*„Viel Elan war in der Gruppe
spürbar. Wir wollten uns im
hartumkämpften Wettbewerb
des Marktes klar beweisen.“*



Entscheidungen

Unternehmen: 1 Periode: 1

Vertrieb/Produktentwicklung | Einkauf/Fertigung | Finanzen/Planwerte

Einkauf	Einsatzstoffe / Teile (Einheiten)	Copy I	Copy II	
	Bezug Fremdfertigung (Stück)	70000	5000	
Fertigung	Fertigungsmenge (Stück)	Copy I	Copy II	
		50000	4000	
	Fertigungsanlagen	Typ A	Typ B	Typ C
	Investition (Anz.neue Anlagen)	0	0	0
	Desinvestition (Angabe Anl.-Nummern)			
	Instandhaltung (MEUR/Anlagen)	1,0	1,0	1,0
	Rationalisierung (MEUR/Anlagen)	0,0	0,0	0,0
Prozess-Optimierung (MEUR)	0,0	Training (MEUR):	0,0	
Inv. in Umwelтанlagen (MEUR)	0,0	Personalnebenkosten (%)	40,0	
Fertigungspers. Einst./Entl.	0			

*„Ich schaue auf drei spannende, herausfordernde
und abwechslungsreiche Tage zurück. Die Mischung
zwischen Teamarbeit, Entscheidungen treffen und
einer Portion Humor war sensationell.“*

Kennenlernseminar

Lernen Sie an einem Halbtage TOPSIM® Unternehmensführung mit den unterschiedlichen Branchenausrichtungen in realer Trainingsumgebung kennen und beurteilen Sie die Einsatzmöglichkeiten in Ihrem Unternehmen.

Zielgruppe: Führungskräfte, Verantwortliche für Unternehmens- und Personalentwicklung, Schulleitungen, Produktverantwortliche von Bildungslehrgängen, Seminaren etc.

Inhalte: Überblick Zielgruppen, Produkte, Aufbau und Funktion TOPSIM®, Simulationsbeispiel General Management, praktischer Einsatz in 2-3 Spielrunden, Konzepte der Umsetzung im Unternehmen oder Schulungsprodukt

Kursleitung: Reto De Martin, executive MBA, Inhaber Force4project GmbH, Unternehmensberatung und Erwachsenenbildung, langjährige Fach- und Führungserfahrung

Kosten: CHF 150.- / Person inkl. Pausenverpflegung und Abschlussapéro

Anmeldung: Per Mail an: mail@force4project.ch

Durchführung: Donnerstag, 24. Oktober 2019, 13:30 bis 17:30 Uhr, Olten

Force4project GmbH

Rosenweg 3

5037 Muhen

062 721 88 80

www.force4project.ch

mail@force4project.ch