

# 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.

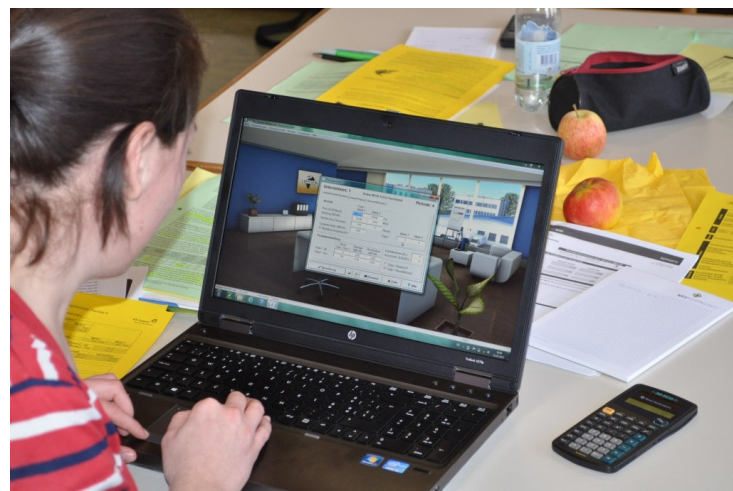
**TOPSIM®**

LEARNING BUSINESS BY DOING BUSIN

Force4project GmbH, Rosenweg 3, 5037 Muhen

www.force4project.ch

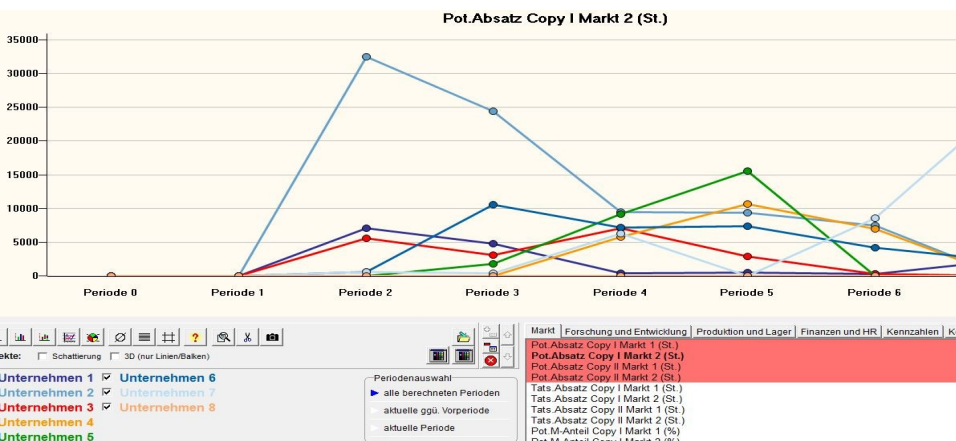
mail@force4project.ch



*„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.“*



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

Entscheidungen

Unternehmen: 1 | Periode: 1

		Copy I	Copy II	
Einkauf	Einsatzstoffe / Teile (Einheiten)	70000	5000	
	Bezug Fremdfertigung (Stück)			
Fertigung	Fertigungsmenge (Stück)	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			

## 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](mailto:mail@force4project.ch)

**Durchführung:** Donnerstag, 28. November 2019, 13:30 bis 17:30 Uhr, Olten

**Force4project GmbH**

Rosenweg 3

5037 Muhen

062 721 88 80

[www.force4project.ch](http://www.force4project.ch)

[mail@force4project.ch](mailto:mail@force4project.ch)