



Virtonomica® Academy представляет

ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ МОДЕЛИ ОФИСА ПРОДАЖ

Деловая игра-тренинг на основе
бизнес-симулятора Virtonomica®

ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА

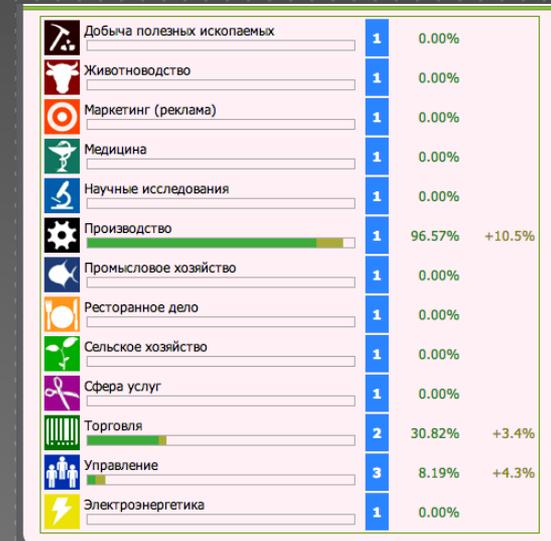
Тренинг предназначен для обучения персонала построению, корректировке и оптимизации бизнес-модели офиса продаж, планированию его деятельности с целью повышения эффективности и результативности:

- ▶ Обучение и тренировка в виртуальной среде проведения комплексного анализа рынка, включая детальный анализ конкурентной позиции, анализ потребительских сегментов, актуализация ценностного предложения;
- ▶ Обучение и тренировка в виртуальной среде оперативного управления массивом данных CRM – умения извлекать необходимую информацию и принимать правильные бизнес-решения, основанные на обработке информации;
- ▶ Разработка и описание бизнес-модели (см. слайд 6), определение KPI, разработка плана действий по достижению показателей KPI
- ▶ Обучение и тренировка в виртуальной среде формирования высокоэффективной команды: использование сильных сторон сотрудников, коучинговая и наставническая деятельность, мотивация на достижение превосходящие ожидания результаты
- ▶ Развитие командного принципа работы над задачами в условиях неопределенности, развитие лидерского потенциала участников тренинга

ТРЕНИРОВКА ПОСТРОЕНИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛИ НА БАЗЕ VIRTONOMICA®

- ▶ Virtonomica® представляет собой мощнейший онлайн бизнес-симулятор, ориентированный прежде всего на развитие способностей выживать и добиваться рыночного успеха условиях жесткой конкурентной среды;
- ▶ Virtonomica® позволяет тестировать различные конкурентные подходы к ведению бизнеса и концентрироваться на лучших вариантах;
- ▶ Virtonomica® позволяет моделировать деятельность офиса продаж, обеспечивая оптимальной загрузкой сотрудников, ориентируясь на их сильные стороны, мотивацию на выполнение плановых показателей
- ▶ Virtonomica® позволяет точнее осуществлять прогнозирование продаж, выполнять корректировку управленческих действий в случае отклонений от плана продаж

Компетенции в бизнес-симуляторе



Финансовый отчет



ПОЧЕМУ VIRTONOMICA®?

Рейтинг Квалификации игрока

Рейтинг представляет собой сумму квалификационных уровней игрока с учетом бонусов от наград. В рейтингах по отдельным навыкам указывается как уровень без бонусов, так и общая величина бонуса (если таковой имеется).

Имя игрока	Уровень игрока	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
 Евгений Umbrella Corp.	2377	179	174	148	225	285	246	124	133	214	101	188	297	63								
 ivanmel МоноТ Финанс	1837	88	176	189	141	155	163	132	108	137	144	182	187	35								
 Santaj Smart Corp.	1455	74	132	159	98	150	163	55	80	87	75	180	168	34								
 Alexey ООО "Максимум"	1414	98	123	135	107	155	145	72	89	66	113	135	144	32								
 Santaj Santaj Инвест	1366	71	107	155	87	100	138	81	84	98	82	180	153	30								
 Сергей Proventus Inc.	1318	138	137	86	34	211	142	45	4	184	27	52	254	4								
 Ш.А.В. АОТЭК и ЧУК	1255	67	118	146	87	112	133	57	73	71	93	134	132	32								
 Slavwood Slavwood Company	1210	82	113	98	84	94	137	92	77	115	66	106	127	19								
 SLAVKSS КОРПОРАЦИЯ "R.V.V."	1195	73	118	152	47	125	132	39	36	109	49	169	141	5								

Продукты, реализуемые в розничной торговле				7	113	57
Продукты питания				37	80+33	35+24
 Молочные продукты	 Оливковое масло	 Картофель	 Соль	1	140	29
 Кондитерские изделия	 Рыбные консервы	 Кондитерские изделия	 Консервированные оливки	2	113	19
 Кондитерские изделия	 Промысловая рыба	 Кондитерские изделия	 Продукты быстрого приготовления	4	127	20
 Кондитерские изделия	 Дюссель	 Молочные продукты	 Мороженое	6	148	18
 Кондитерские изделия	 Мясо	 Хлеб	 Вино	6	127	12
 Кондитерские изделия	 Рыба	 Снэк-фаст	 Сыр	4	131	6
 Кондитерские изделия	 Колбасы			8	126	5
Бакалея						
 Табак и табачные изделия	 Сигареты	 Линолеум	 Чай			
 Кондитерские изделия	 Конфеты	 Рыбные деликатесы	 Промысловые напитки			
 Кондитерские изделия	 Пиво	 Рыбные деликатесы	 Энергетические напитки			
 Кондитерские изделия	 Пиво	 Рыбные деликатесы	 Энергетические напитки			
 Кондитерские изделия	 Пиво	 Рыбные деликатесы	 Энергетические напитки			
 Кондитерские изделия	 Пиво	 Рыбные деликатесы	 Энергетические напитки			
 Кондитерские изделия	 Пиво	 Рыбные деликатесы	 Энергетические напитки			
Одежда и обувь						
 Одежда и обувь	 Деловая одежда	 Деловая одежда	 Зонт			
 Одежда и обувь	 Деловая одежда	 Деловая одежда	 Зонт			
Одежда и обувь	Деловая одежда	Деловая одежда	Зонт			
Одежда и обувь	Деловая одежда	Деловая одежда	Зонт			
Одежда и обувь	Деловая одежда	Деловая одежда	Зонт			
Промышленные товары						
Промышленные товары	Фен	Игрушки	Пожарные и сувениры			
Промышленные товары	Фен	Игрушки	Пожарные и сувениры			
Промышленные товары	Фен	Игрушки	Пожарные и сувениры			
Промышленные товары	Фен	Игрушки	Пожарные и сувениры			
Промышленные товары	Фен	Игрушки	Пожарные и сувениры			

- Тонкая настройка бизнес-среды для обеспечения условий, приближенных к реальным – отработка навыком в режиме **пользователь-компьютер**
- **1.000.000 участников** бизнес-симулятора обеспечивают конкурентные условия, близкие к реальным – отработка конкурентного поведения в режиме **пользователь – пользователь**
- Разнообразие рыночной среды **от новых до перенасыщенных рынков**, сформированных не компьютерными моделями, а действиями участников
- 7 лет существования на рынке – идеально отработан игровой механизм и создана глубина возможного погружения и отработки рыночного поведения

ОСОБЕННОСТИ ТРЕНИНГА НА БАЗЕ БИЗНЕС СИМУЛЯТОРА VIRTONOMICA®

Стандартный вариант вариант проведения тренинга:

Процесс тренинга

Получение
теоретических
знаний

Демонстрация
в упражнениях

Обратная связь
и подведение
итогов

Результат

Есть знания, нет
привычки
использовать на
практике

Проведение тренинга Virtonomica® Academy на основе Virtonomica®:

Процесс тренинга

Получение
теоретических
знаний

Демонстрация
в упражнениях

Тренировка
использования
знаний на
практике

Обратная связь
и подведение
итогов

Результат

Есть знания и есть
навык
использования
знаний на практике

РАБОТА С МОДУЛЯМИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

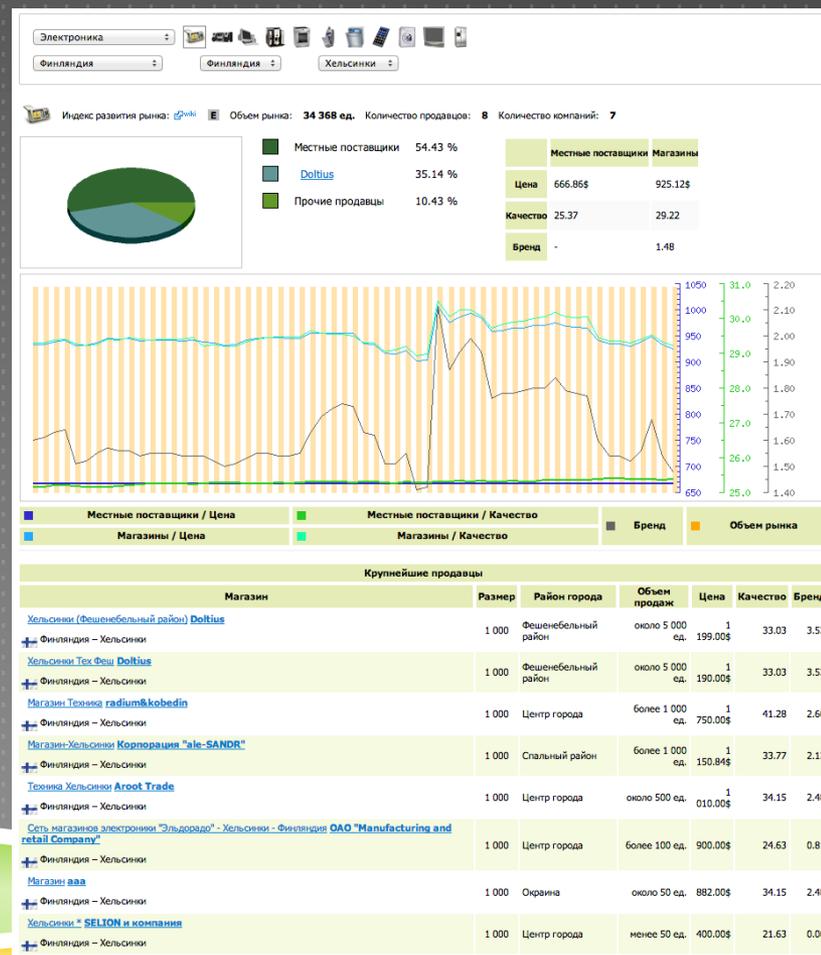
На базе бизнес-симулятора Virtonomica® деятельность офиса представляется в 9 аспектах функционирования бизнеса в виртуальных условиях.

Участники тренинга могут практиковаться не только эффективно выстраивать отдельный модуль, но и создать полную бизнес-модель, устойчивую к изменениям рыночной конъюнктуры (по согласованию с Заказчиком)



ПОСТРОЕНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

Virtonomica® Academy предоставит исчерпывающую теоретическую базу по теме, методический материал для участников тренинга, обеспечит модерацию предварительного и основного этапа тренинга, обратную связь по итогам выполнения группами задания



ПРИНЦИП ПРОВЕДЕНИЯ ТРЕНИНГА

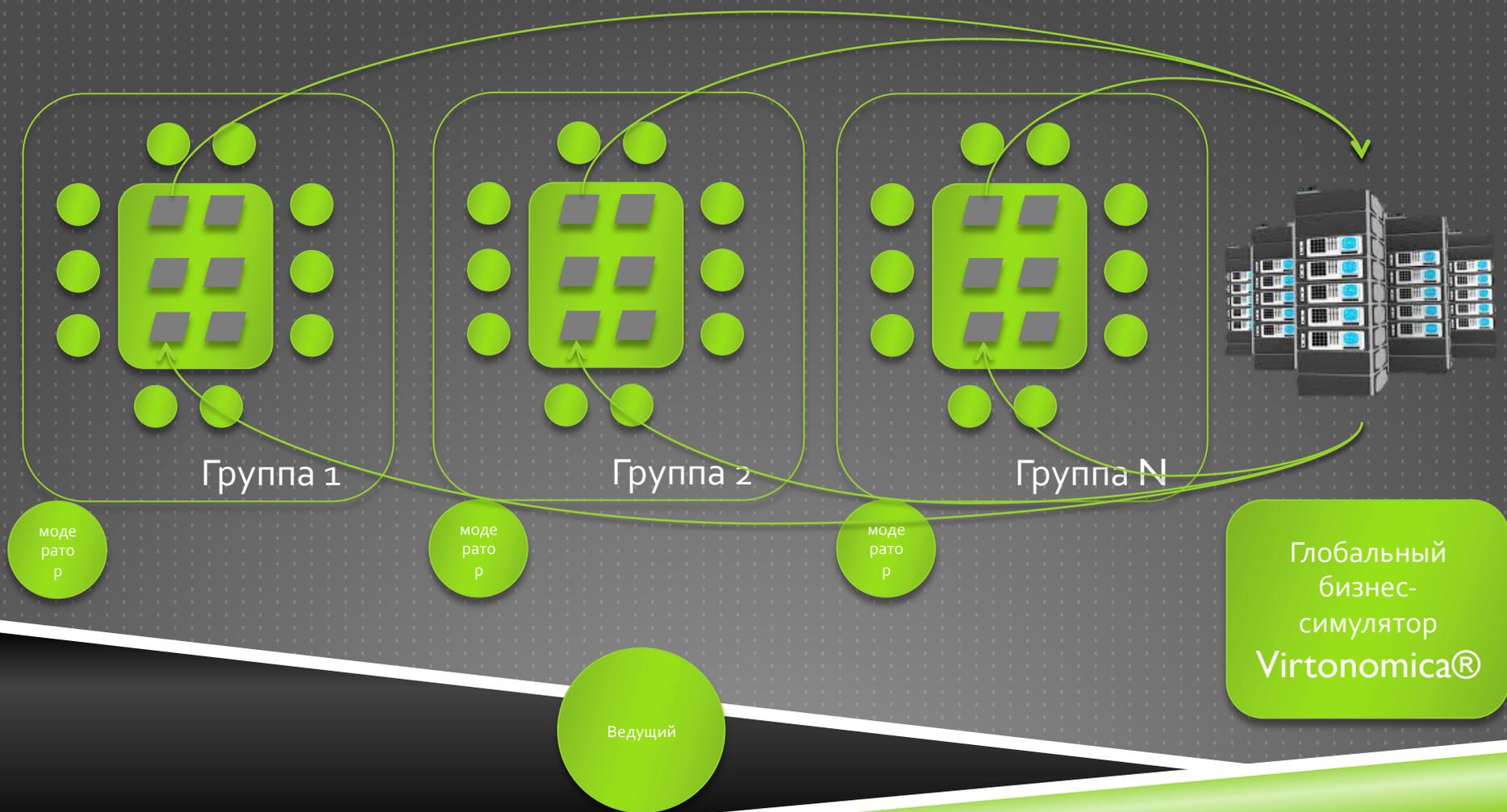
Тренинг состоит из следующих элементов:

1. Ознакомление аудитории с общей информацией о построении бизнес-модели, ее месте в бизнес-планировании, увязке с KPI
2. Разделение аудитории на группы и выбор виртуальных сфер деятельности групп
3. Постановка общей задачи для тренинга
4. Выработка группой решения поставленной задачи
5. Серия итераций управленческих действий в виртуальной среде с промежуточными корректировками и выводами
6. Общая презентация подготовленной бизнес – модели и результатов ее использования в бизнес-симуляции
7. Обратная связь и разбор конкретных стратегических решений
8. Разработка действующей бизнес-модели функционирования офиса продаж (по согласованию с Заказчиком)
9. Презентация подготовленной бизнес-модели

ЭЛЕМЕНТЫ ИТЕРАЦИИ ПО РЕШЕНИЮ ПОСТАВЛЕННОЙ ЗАДАЧИ В РАМКАХ ТРЕНИНГА



ПРОВЕДЕНИЕ ТРЕНИНГА



РЕЗУЛЬТАТ ТРЕНИНГА

- ▶ Участники владеют информацией по созданию, корректировке, оптимизации бизнес-модели функционирования офиса продаж или ее конкретных модулей;
- ▶ Участники владеют практикой использования подходов единой бизнес-модели в конкурентной стратегии, непрерывного анализа рыночной ситуации, прогнозирования конъюнктурных изменений
- ▶ Участники имеют актуализированный текущий или более высокий уровень организации работы офиса продаж с точки зрения управления коллективом, планирования деятельности, достижения нормативов по KPI
- ▶ Участниками представлены конкретные планы действий по разработанным бизнес-моделям для своего бизнеса с увязкой с KPI (по согласованию с Заказчиком)

КОНТАКТЫ

Virtonomica.ru

8 (495) 236 01 98

Генеральный директор

Менщиков Сергей

ceo@virtonomica.ru

+7 (916) 698 20 05

Руководитель Virtonomica® Academy

Иванов Сергей

academy@virtonomica.ru

+7 (909) 947 29 85