



ÖKONOMIKUSTM business

Das Marketing- und Verkaufsplanspiel für schnellen und nachhaltigen Lernerfolg!

KURZBESCHREIBUNG

Einzelne Teams mit 3–4 Teilnehmenden übernehmen ein Produktions- und Handelsunternehmen mit der Aufgabe, dieses über mehrere Geschäftsjahre erfolgreich zu führen. Das Unternehmen wird als physisches Modell auf einem Spielbrett abgebildet. Die Entscheidungsebenen umfassen die Bereiche Einkauf, Produktion, Marketing und Verkauf, Finanz- und Rechnungswesen. Die strategische Planung wird zu Beginn jedes Geschäftsjahres vorgenommen, die operativen Entscheidungen auf Quartalsebene getroffen. Alle geschäftsgangrelevanten Ergebnisse werden jeweils in der Quartalsbilanz und Erfolgsrechnung erfasst und somit direkt sichtbar. Jedes Unternehmen trifft im Markt auf Mitbewerber (andere Teams), die mit der genau gleichen Ausgangssituation gestartet sind und gegenseitig um Marktanteile und Kundenaufträge buhlen. Der Markt ist transparent und wird physisch mit einem „Markttisch“ dargestellt, an dem sich Angebot und Nachfrage treffen. Über einen besonderen Marktmechanismus werden Kundenaufträge an die verschiedenen Unternehmen vergeben. Die Unternehmen erhalten zudem in Form von Jahresprognosen Informationen zur wirtschaftlichen Entwicklung, die sie in ihren Entscheidungsfindungen unterschiedlich berücksichtigen können.

Der Markt ist transparent und wird physisch mit einem „Markttisch“ dargestellt, an dem sich Angebot und Nachfrage treffen. Über einen besonderen Marktmechanismus werden Kundenaufträge an die Vertriebsverantwortlichen vergeben.

LERNZIELE

Die Teilnehmenden können:

- betriebswirtschaftliche Kenntnisse über selbständiges Anwenden erlernen, vertiefen und erweitern
- einfache und komplexere unternehmerische Zusammenhänge und Abhängigkeiten verstehen lernen, analysieren und erkennen
- analytisches und vernetztes Denken sowie resultatorientiertes Handeln fördern

Mit ÖKONOMIKUS^{TM sales} trainieren sie:

- betriebswirtschaftliche Grundlagen und Abhängigkeiten in Bezug auf Marketing und Verkauf/Vertrieb
- Auftrags- und Offertkalkulation (Betriebsbuchhaltung)
- Kosten-, Erfolgs- und Deckungsbeitragsrechnung, Bilanz (Rechnungswesen)
- Strategisches Management (auf Markt- und Produktebene)





Simulationsübersicht Entscheidungsparameter Marktbearbeitungsstrategie
 Entscheidungsparameter Einkaufs- und Produktionsstrategie
 Entscheidungsparameter Marketing
 Entscheidungsparameter Vertrieb
 Entscheidungsparameter Kommunikation (Werbung/PR/Promotion/Events)

METHODIK

Untersuchungen zeigen, dass die meisten Menschen am effektivsten lernen, wenn das eigene Erleben und Handeln im Vordergrund steht. In den brettbasierten Planspielen der ÖKONOMIKUS-Reihe werden die einzelnen Entscheidungen physisch auf dem Spielbrett ausgeführt. Mitarbeitende, Produkte und marktrelevante Entscheide werden dazu in Form von Spielsteinen und entsprechend des Verarbeitungs- und Unterstützungsprozesses von einem Unternehmensbereich zum nächsten bewegt. Somit herrscht jederzeit 100% Transparenz. Das aktuelle Marktumfeld und die eigene Unternehmens-situation sind den Teams immer vor Augen. Sie können genau nachvollziehen, wie sich getroffene Entscheidungen betrieblich und finanziell auswirken. Damit wird ein unmittelbarer Wissenstransfer sichergestellt.

NUTZEN/POTENZIALE

Diese Form interaktiven Trainings ermöglicht ein nachhaltiges Lernerlebnis, das gleichzeitig stark motivierend wirkt. Überdies besitzt ein brettspielgestütztes Seminar das notwendige Potential, um Fachkompetenz, bereichsübergreifendes Denken, Handlungsorientierung sowie Methoden- und Sozialkompetenz der Teilnehmenden gezielt weiterzuentwickeln.

ZIELGRUPPE

Dank eines adjustierbaren Komplexitätsgrades kann mit ÖKONOMIKUS™ sales eine breite und heterogene Zielgruppe adressiert werden. Je nach Teilnehmerkreis, Hintergrundwissen und Managementenerfahrung richten sich die Workshops an folgende Zielgruppen:

- Auszubildende, Trainees und Mitarbeitende mit betriebswirtschaftlichen Grundlagenkenntnissen
- Kaderleute mit technischem Hintergrund
- Vertriebs- und Marktverantwortliche
- Studierende an Kaufmännischen Schulen, Höheren Fachschulen, Fachhochschulen und Universitäten

ANWENDUNG

- Workshop ab 8 Teilnehmenden, gegen oben offen
- Dauer von 1–2 Tage in Abhängigkeit der Lernschwerpunkte und Gruppengrößen
- Entwicklung von massgeschneiderten Szenarien (z.B. Branchenlösungen, unternehmensspezifische Lösungen) jederzeit auf Anfrage möglich

SPRACHEN

- Deutsch
- Englisch
- Chinesisch
- Weitere Sprachen auf Anfrage

