



Action Learning | Planspiele

Das Erfolgskonzept für außergewöhnliche Lernerlebnisse

Die Teilnehmer übernehmen in den Business Simulationen die Rolle von Beratern, treffen unternehmerische Entscheidungen und erleben typische Zielkonflikte hautnah. Dadurch gestaltet sich die Lernerfahrung für die Teilnehmer spannend und realitätsnah.

Planspiel-Übersicht

INHALT

PLANSPIEL – EasyManagement.....	2
PLANSPIEL – Marketing.....	3
PLANSPIEL – People Management im Change Prozess.....	4
PLANSPIEL – Projektmanagement.....	5
Kostenübersicht.....	6



PLANSPIEL – EASYMANAGEMENT

Das strategische Unternehmensplanspiel easy Management simuliert die Geschäftsumgebung eines Produktionsbetriebs für Outdoor-Zelte. Die Teilnehmer treffen in der **Rolle der Geschäftsführung** unternehmerische Entscheidungen in den Bereichen Produktion, Vertrieb, Personal, Verwaltung und Finanzen.

Lernziele

Diese einfache Management Simulation vermittelt betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse und unternehmerische Zusammenhänge.

Lerninhalte

- Begriffe und Kennzahlen der Betriebswirtschaft
- Grundlagen des Marketing
- Personalbedarfsplanung
- Instrumente und Berichte des Rechnungswesens
- Jahresabschluss

Einsatzbereiche

- Mitarbeiterschulung zur Auffrischung von BWL-Kenntnissen
- Auszubildende im 2. und 3. Lehrjahr
- Trainees
- Bachelorstudierende im Grundstudium der BWL
- Studierende nicht-betriebswirtschaftlicher Studiengänge

Blended Learning durch Cloud möglich

Planspiel Bereich:

Allgemeine Betriebswirtschaftslehre

Dauer: 1 Tage

Max. 6 Perioden mit bis zu 15 Entscheidungen

Teilnehmerzahl: 12 – 50

(4 – 10 Gruppen à 3 – 5 Personen)

Komplexität: einfach

PLANSPIEL – MARKETING

In dem strategischen Unternehmensplanspiel Marketing **leiten die Teilnehmer die Marketingabteilung** eines produzierenden Unternehmens.

Zum einen steuern die Teilnehmer die operativen Prozesse von der Produktion bis hin zur Vermarktung der Produkte. Je nach Szenario handelt es sich dabei um Uhren, Mobiltelefone oder Sportschuhe.

Darüber hinaus entscheiden sie über die strategische Ausrichtung des Unternehmens. Unter Berücksichtigung von Produktlebenszyklen und aktuellen Trends können sie neue Produkte entwickeln und auf den Markt bringen, alte Produkte aus dem Angebot streichen oder modifizieren und neu positionieren. Ziel ist, die Marktposition und Gewinnsituation des eigenen Unternehmens zu stärken.

Lernziele

Diese Management Simulation vermittelt Kenntnisse über die strategische und operative Marketingplanung und die wirtschaftlichen Zusammenhänge.

Lerninhalte

- Ziele und Instrumente des Marketings
- Marktbearbeitungsstrategien und Marketing-Mix
- Marktanalyse (Kundensegmentierung, Zielgruppen- und Konkurrenzanalyse)
- Strategische Produktionsprogrammplanung (Produktlebenszyklen, Absatzplanung, F&E - Planung)
- Test-Marketing
- Deckungsbeitragsrechnung

Einsatzbereiche

- Kaufmännische und technische Mitarbeiter aus Vertriebs- und Marketingabteilungen
- Produktmanager und Mitarbeiter aus der Produktentwicklung
- Nachwuchskräfte und Trainees
- Bachelorstudiengänge der Betriebswirtschaftslehre

Blended Learning durch Cloud: auf Anfrage

Planspiel Bereich:

Marketing

Dauer: 2 – 5 Tage

Max. 8 Perioden mit bis zu 82 Entscheidungen

Teilnehmerzahl: 15 – 25

(4 – 5 Gruppen à 3 – 5 Personen)

Komplexität:
einfach/mittel



PLANSPIEL – PEOPLE MANAGEMENT IM CHANGE PROZESS

Bei People Management übernehmen die Teilnehmer die **Rolle eines Change-Beraters**.

Die Aufgabe besteht darin, die neu berufene Führungskraft zu beraten, wie sie als Change Agent ihre Abteilung durch den Wandel führt. Es können ca. 35 verschiedene Interventionen bzw. Kommunikationsmaßnahmen ausgewählt werden, die sich hinsichtlich Zeitpunkt, Reichweite und Wirkung unterscheiden.

Ziel der Führungskraft ist, die Mitarbeiter zu informieren, zu motivieren und zur Selbstverpflichtung hinzuführen, um die Performance zu steigern und die Veränderung nachhaltig zu verankern.

Innerhalb der Simulation gilt es, persönliche Bedürfnisse, Ressentiments und Beziehungen einzelner Mitglieder zu entdecken und in der Entscheidungsfindung zu berücksichtigen.

Lernziele

Den Teilnehmern wird vermittelt mit welchen Strategien sie ihre Mitarbeiter optimal in Veränderungsprozesses einbinden.

Kernthemen sind: Wie begleite ich die Mitarbeiter durch die verschiedenen Phasen eines Veränderungsprozesses? Wie gehe ich mit verschiedenen Persönlichkeiten um?

Lerninhalte

- Matrix zur Stakeholder-Analyse und -Dialog
- Phasenmodelle (Kotter, 4-Zimmer-Modell nach Janssen)
- Persönlichkeitsprofile (DISG, INSIGHTS MDI)
- Teamanalyse mithilfe des Approval-Trust-Modells
- Rolle der Führungskraft (Führungsstil)
- Umgang mit Widerstand (Doppler & Lauterburg)
- Change-Kommunikation: was wird wann, an wen, und wie kommuniziert?
- Design und Planung einer Interventionsstrategie auf Organisations-, Team und individueller Ebene

Einsatzbereiche

- Manager der mittleren Führungsebene
- Unternehmen und andere Organisationen, die Multiplikatoren für Change Management schulen möchten
- Master- oder fortgeschrittene Bachelorstudiengänge der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Planspiel Bereich:

Personal- und
Organisations-
entwicklung

bzw. Change
Management

Dauer: 2 Tage

Max. 5 Perioden mit bis
zu 25 Entscheidungen

Teilnehmerzahl: 9 – 25

(3 – 5 Gruppen à 3 – 5
Personen

Komplexität: mittel

PLANSPIEL – PROJEKTMANAGEMENT

Das Planspiel vermittelt die grundlegenden Methoden des Projektmanagements exemplarisch am Bau einer Achterbahn.

In der Rolle der **Projektleitung** sind die Teilnehmer für die Planung, Angebotserstellung und Durchführung des Bauprojekts verantwortlich. Dafür stehen ihnen typische Instrumente des Projektmanagements zur Verfügung. Mit eintretenden Ereignissen und Störungen simuliert Project Management eine dynamische und realistische Umgebung. Dadurch sind die Teilnehmer angehalten, die Planung für alle noch nicht abgeschlossenen Arbeitspakete regelmäßig zu überprüfen und gegebenenfalls zu überarbeiten.

Lernziele

Die Teilnehmer werden mit allen typischen Herausforderungen des Projektmanagements hinsichtlich Zeit-, Kosten- und Leistungserreichung praxisnah vertraut gemacht.

Lerninhalte

- Projektstrukturierung und Zeitplanung
- Methoden des Projektmanagements: Projektstrukturplan, Netzplantechnik, Projektreporting, Gantt-Chart
- Risikomanagement in Projekten
- Kosten- und Deckungsbeitragsrechnung

Einsatzbereiche

- Projektleiter und Projektkoordinatoren
- Mitarbeiter eines Projektteams (Mitarbeiter in Stäben, Führungskräfte)
- Bachelor- und Master-Studiengänge mit Projektmanagement-Inhalten

Planspiel Bereich:

Projektmanagement

Dauer: 1 – 2 Tage

Max. 5 Perioden mit bis zu 50 Entscheidungen

Teilnehmerzahl: 5 – 25

(1 – 5 Gruppen à 3 – 5 Personen)

Komplexität:
einfach/mittel

KOSTENÜBERSICHT

LIZENSKOSTEN FÜR DIE PC-VERSION

Die Lizenz für einen Seminartag: 710 EUR zzgl. MwSt.
(sie bezieht sich auf eine Teilnehmerzahl von bis zu 20 Personen)



LIZENSKOSTEN FÜR DIE CLOUD -VERSION

Die Abrechnung erfolgt transparent pro Teilnehmer-Account.
Ein Account für das gesamte Seminar: 100,00 EUR zzgl. MwSt.

TRAINERKOSTEN

Nach vorheriger Vereinbarung



Ihre Referentin und Ansprechpartnerin:

Anke Gaidzik
Tel: 0176 – 434 222 99
Email: dialog@anke-gaidzik.de

Ein Auszug aus der Anwenderliste von TOPSIM Planspielen

- adidas AG
- Akademie Bayerischer Genossenschaften
- Allianz Deutschland AG
- Alcatel - Lucent Deutschland AG
- Alfred Kärcher Vertriebs-GmbH
- Atlas Elektronik GmbH
- Audi AG
- AXA Versicherung AG
- B. Braun Melsungen AG
- BASF SE
- Bayer AG
- BHF-Bank AG
- The Boston Consulting Group GmbH
- Bridgestone Deutschland GmbH
- uvm.