

Symulator TZ

Trening Zarządzania



DLA KOGO PRZEZNACZONY JEST TZ?

Dla menedżerów wszystkich branż, którzy na co dzień zarządzają pracownikami. Polecamy tę formę doskonalenia kompetencji menedżerskich zarówno początkującym liderom, by sprawdzili się w roli osoby zarządzającej i otrzymali informację na temat swojego potencjału i kierunków rozwoju. Rekomendujemy ją również kierownikom bardziej doświadczonym, by doskonalili swoje kompetencje i sprawdzali się nie tylko w sytuacjach standardowych, lecz również kryzysowych. SYMULATOR jest dla wszystkich, którzy cenią praktyczną formę uczenia się opartą na doświadczeniu.



CO JEST CELEM SYMULATORA?

Uczestnicy SYMULATORA wcielają się w rolę menedżerów różnych działów firmy. Realizują konkretne zadania wynikające z celów tej organizacji. Stawiają czoła sytuacjom, które zdarzają się codziennie w tysiącach firm, a wynikają z presji czasu, postaw i nastawień pracowników, własnych umiejętności liderkich, nagłych zdarzeń.

Jak w obliczu tego zbudować i utrzymać autorytet menedżera? Jakie podejmować decyzje, aby osiągać zamierzone wyniki? Co zrobić, by w ferworze zadań nie zapominać o rozwijaniu kompetencji pracowników, które są im niezbędne do efektywnego wykonywania zadań? I wreszcie - jak utrzymać dobrą atmosferę i wysoką motywację w całym zespole?

Uczestnicy SYMULATORA znajdują odpowiedzi na te pytania dzięki temu, że mogą zmierzyć się z realnymi sytuacjami dotyczącymi zarządzania, a następnie wyciągnąć z nich wnioski. Efektywność uczenia wzrasta dzięki informacjom zwrotnym od innych uczestników symulacji. Pozwala to na podjęcie indywidualnych decyzji, co pozostawić, a co zmienić we własnym sposobie zarządzania.



SKĄD POMYSŁ NA TAKI SPOSÓB UCZENIA?

Forma SYMULATORA nawiązuje do najlepszych praktyk uczenia się dorosłych. Przede wszystkim opiera się na teorii Davida Kolba, który zauważył, że człowiek uczy się skutecznie przede wszystkim przez doświadczenie, a więc wówczas, gdy jest bezpośrednio zaangażowany w działanie. SYMULATOR TZ pozwala:

- ▶ DOŚWIADCZYĆ - "wejść w buty" menedżera i realizować stawiane przed nim cele i zadania;
- ▶ ZAOBSERWOWAĆ efekt swoich działań - forma SYMULATORA wymusza zatrzymanie się i zrobienie "stop klatki" po każdej sekwencji działania. Obserwacji dokonuje zarówno osoba w roli kierowniczej jak również wszystkie inne, współpracujące z nią podczas symulacji;
- ▶ WNIOSKOWAĆ - to etap wyciągania konkretnych wskazówek dla siebie, które wynikają z informacji zwrotnych od innych uczestników symulatora, jak również płynących z własnych przemyśleń;
- ▶ EKSPERYMENTOWAĆ - czyli planować zmiany w swojej codziennej pracy. Niezbędnym jest bowiem to, by, spodziewając się innego, lepszego efektu, dokonać zmiany w dotychczasowym działaniu.

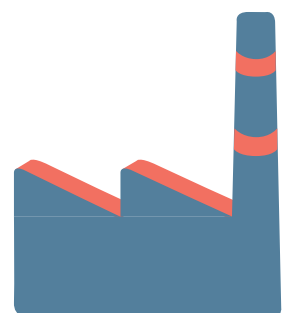
Symulator TZPP

Trening Zarządzania Zespołem Produkcyjnym



DLA KOGO PRZEZNACZONY JEST SYMULATOR TZPP?

Dla liderów, mistrzów, brygadzistów i kierowników w firmach produkcyjnych, zarządzających zespołem pracowników w obszarach: produkcji, magazynu, logistyki, pakowni, dziale technicznym czy utrzymania ruchu.



CO JEST CELEM SYMULATORA?

Stworzenie warunków zbliżonych do realiów pracy w firmie produkcyjnej po to, by uczestnicy mogli uświadomić sobie, jakie kompetencje menedżerskie już posiadają, a jakich muszą się nauczyć. Poprzez odtworzenie procesu produkcyjnego: od przygotowania, poprzez wyprodukowanie produktu do wysyłki do klienta, pokazujemy uczestnikom SYMULATORA, z jakimi trudnościami mogą zmierzać się na każdym z etapów tego procesu oraz jak najlepiej sobie z nimi poradzić.



W JAKI SPOSÓB UCZYMY?

Opracowaliśmy nową formę szkoleń praktycznych, która polega na trenowaniu kluczowych kompetencji związanych z zarządzaniem zespołem produkcyjnym. To pójdzie o krok dalej niż trenowanie jednej, wybranej umiejętności. To zanurzenie się w sytuacjach, które występują w firmie i samodzielne decydowanie o tym, jakich technik i narzędzi menedżerskich użyć, by być skutecznym i realizować cele.

Zapraszamy uczestników tej symulacji do wymyślonej firmy KLAPEX, w której produkuje się klapki różnego rodzaju: od Wirusówek, czyli kłapek dla pracowników służby zdrowia, do Wiecówek, czyli kłapek dla polityków:) W firmie KLAPEX, uczestnicy SYMULATORA "zatrudniają się" na różnych stanowiskach: kierownika produkcji, mistrza na produkcji, w pakowni lub w dziale technicznym.

Każdy z tych obszarów ma bardzo konkretne zadania do wykonania. Forma SYMULATORA zobowiązuje - tutaj nie udajemy, że coś wytwarzamy, w KLAPEXie naprawdę produkujemy klapki, pakujemy gotowy asortyment dla klienta i rozwiązujemy konkretne problemy techniczne. Rzeczywistość zaprojektowana w SYMULATORZE odzwierciedla to, co no co dzieje się w firmach: są zadania wcześniej zaplanowane oraz takie, które wynikają z potrzeby chwili. Są też oczywiście wyzwania, wiążące się z zarządzaniem zespołem ludzi, czyli drobne problemy osobiste czy nieporozumienia pomiędzy pracownikami.



KORZYŚCI Z UDZIAŁU W SYMULATORZE:

- ▶ Uświadomienie sobie mocnych i słabych stron w kompetencjach zarządzania ludźmi;
- ▶ Spojrzenie na sytuacje zarządzania z wielu perspektyw: kierownika, mistrza, pracownika;
- ▶ Uświadomienie znaczenia trzech obszarów odpowiedzialności menedżera: wyniku, współpracy zespołu oraz motywacji pracownika;
- ▶ Utrwalenie nawyków wiążących się ze skuteczną komunikacją i dobrą organizacją pracy;
- ▶ Uświadomienie tego, na czym polega elastyczność w zarządzaniu i szybkie podejmowanie decyzji dzięki możliwości eksperymentowania, wyjścia poza schematy w obliczu nieprzewidzianych sytuacji, których sporo jest w rundach.

Udział w SYMULATORZE zmusza uczestników do sporego wysiłku w celu osiągnięcia wyników ilościowych i jakościowych. Pojawiają się tutaj, tak jak w życiu, emocje wynikające z dużego tempa pracy, występowania nagłych, nieoczekiwanych zdarzeń oraz zachowań pracowników, które bywają trudne do zaakceptowania. Uczestnicy z rundy na rundę uczą się, jak zapanować nad tym, co dzieje się z nimi samymi i z pracownikami w sytuacjach, które ich zaskakują, w jaki sposób organizować pracę, aby była efektywna oraz jak w optymalny sposób wykorzystać czas, którego jest ciągle za mało...

Dodatkowym elementem, zwiększającym efektywność uczenia się, jest przyjazna atmosfera, która towarzyszy uczestnikom podczas rozgrywek i w trakcie udzielania informacji zwrotnych.

Symulator Sprzedaży TS



DLA KOGO PRZEZNACZONY JEST TS?

Dla sprzedawców B2B wszystkich branż, których praca polega na pozyskiwaniu nowych kontraktów. SYMULATOR jest dla wszystkich, którzy cenią praktyczną formę uczenia się opartą na doświadczeniu. SYMULATOR SPRZEDAŻY TS koncentruje się na sprzedawaniu. Mimo, że występują tu obie strony transakcji: sprzedający i kupujący, podjęliśmy decyzję, żeby szczególnie dbać o odtworzenie realiów sprzedaży.



CO JEST CELEM SYMULATORA?

Uczestnicy SYMULATORA wcielają się zamiennie w rolę sprzedawcy i klienta. Reprezentują różne firmy, które starają się poszerzyć swój rynek zbytu, zabezpieczyć usługi i sprzęt niezbędny do prowadzenia biznesu. Realizują konkretne zadania wynikające z celów organizacji. Stawiają czoło sytuacjom, które zdarzają się codziennie w relacjach handlowych. SYMULATOR SPRZEDAŻY TS to laboratorium, w którym sprzedawcy mogą doświadczyć skutków swoich decyzji i testować różne strategie sprzedaży.

Wyobraź sobie, że jesteś jednym z pasażerów lotu samolotem. Jesteście na wysokości 10 kilometrów nad ziemią. Nagle widzisz, że jeden z silników przestał pracować. Dowiadujesz się, że pilot nigdy wcześniej nie doświadczył takiej sytuacji. Jakie ma umiejętności? Twoje życie jest w jego rękach...

SYMULATOR SPRZEDAŻY TS jest okazją doświadczenia „turbulencji” w spotkaniach z bardzo różnymi klientami. Prezes, do którego nie możesz się dostać; klient, który nie odpowiada na maile; tylko 10 min na spotkanie; stały klient, który nagle przestał zamawiać; konkurencja, która wywiera coraz większy nacisk, to tylko niektóre sytuacje, które czyhają na śmiałków. Jak sobie poradzą? Czy zaryzykujesz brak treningu swoich handlowców na symulatorze kompetencji sprzedaży?

Uczestnicy SYMULATORA SPRZEDAŻY TS mogą zmierzyć się z realnymi sytuacjami występującymi w handlu, a następnie wyciągnąć z nich wnioski. Efektywność uczenia wzrasta dzięki informacjom zwrotnym od innych uczestników symulacji. Pozwala to na podjęcie indywidualnych decyzji, co pozostawić, a co zmienić w swoim sposobie sprzedaży.



KORZYŚCI Z UDZIAŁU W SYMULATORZE:

- ▶ DOŚWIADCZYĆ - "wejść w buty" sprzedawcy i realizować stawiane przed nim cele i zadania;
- ▶ ZAOBSERWOWAĆ efekt swoich działań - forma SYMULATORA wymusza zatrzymanie się i zrobienie "stop klatki" po każdej sekwencji działania. Obserwacji dokonują zarówno osoby w roli sprzedawcy, jak również ich symulatorowi klienci;
- ▶ WNIOSKOWAĆ - to etap wyciągania konkretnych wskazówek dla siebie, które wynikają z informacji zwrotnych od innych uczestników symulatora, jak również płynących z własnych przemyśleń;
- ▶ EKSPERYMENTOWAĆ - czyli planować zmiany w swojej codziennej pracy. Niezbędnym jest bowiem to, by, spodziewając się innego, lepszego efektu, dokonać zmiany w dotychczasowym działaniu.

SYMULATOR SPRZEDAŻY TS - nowoczesne narzędzie, stworzone w oparciu o obserwacje i wiedzę o treningu i uczeniu się specjalnych oddziałów wojskowych i służb ratowniczych. Zapraszamy sprzedawców do udziału w SYMULATORZE SPRZEDAŻY TS. Uczenie nigdy nie było tak pasjonujące!