

Деловые игры

1. Организация бизнеса, выбор организационно-правовой формы
2. SWOT-анализ деятельности предприятия
3. "Техника продаж"
4. Управление персоналом предприятия
5. Лизинг
6. Франчайзинг в бизнесе

Деловая игра № 1

Организация бизнеса, выбор организационно-правовой формы

Задание. Для данной игры необходимо задействовать три группы участвующих: эксперты, участники (предприниматели, партнеры), слушатели (аудитория). Каждая группа участников должна определить индивидуальные цели, задачи, которые им необходимо будет решить.

Цель данной игры — выбрать тот бизнес (выбор партнеров, клиентов, посредников), который наиболее перспективный, и обосновать его.

Задачи, поставленные перед участниками:

- предложить товар, пользующийся высоким уровнем конкурентоспособности;
- определить тип и выбор поставщиков, посредников (оптово-посреднических структур), покупателей-клиентов;
- предусмотреть технику деловых переговоров.

Участники должны также составить учредительные документы (устав предприятия, положение), выбрав одну из приведенных организационно-правовых форм:

- полное (коммандитное) товарищество;
- общество с ограниченной ответственностью;
- акционерное общество;
- производственный кооператив;
- унитарное предприятие.

В подготовленном сообщении участника необходимо осветить:

- общую характеристику бизнеса;
- особенности рынка, профиль потребителя;
- основных конкурентов, преимущества по сравнению с ними;
- сравнительные преимущества и недостатки выбранной организационно-правовой формы с точки зрения менеджмента.

Для участников данной игры необходимо заполнить анкету по оценке текущей деятельности. В анкете необходимо указать, какой сферой деятельности будет заниматься каждый из участников. Данная анкета заполняется в начале игры, когда распределяются роли между участниками. Участников должно быть задействовано не менее трех человек. После выступления участников эксперты принимают решение и выбирают команду победителя. Для выбора победителя эксперты заполняют следующий аттестационный лист. Для определения участника-победителя экспертами производится суммирование баллов каждой команды.

Организация бизнеса, выбор организационно-правовой формы

Таблица 1

Анкета по оценке текущей деятельности

1	ФИО	
2	Должность	
3	Требование к работе	
4	Функции, задачи работы	
5	Дополнительные требования	
6	Дата реализации проекта	

Таблица 2

Аттестационный лист эксперта

1	ФИО	
2	Стаж работы по специальности	
3	Должность	
4	Оценка в баллах участников (баллы 1-5)	
5	Комментарий руководителя	

Деловая игра № 2

SWOT-анализ деятельности предприятия

Задание. Рабочая группа должна: сформулировать миссию своей организации, характеризующую основной вид деятельности; определить отношение к внешней среде и пути формирования корпоративного климата; провести анализ сильных и слабых сторон своей организации, возможностей и рисков; определить стратегическую позицию предприятия.

Подготовка, защита и обсуждение группового решения. В подготовленном сообщении необходимо обосновать предлагаемую формулировку миссии организации, представить результаты SWOT-анализа деятельности предприятия. Каждая группа участников должна оформить SWOT-анализ в виде таблицы.

Экспертная группа должна оценить, насколько грамотно и обоснованно составлен SWOT-анализ предприятия. Система оценки экспертов — балльная (от 1 до 5 — высшая оценка).

SWOT-анализ деятельности предприятия

Таблица 3

Пример составления SWOT-анализа

	Конкурененты		Собственное предприятие
	№1	№2	
Сильные стороны	Удобное расположение	Наличие финансовых ресурсов	Современное оборудование, качество предоставляемых товаров
	Широкий ассортимент	Широкий ассортимент	Индивидуальный подход к каждому клиенту
Слабые стороны	Высокие цены	Отсутствие квалифицированных кадров	Недостаточный управленческий опыт
	Неэффективная реклама	Высокие цены	Высокие цены
	Низкая конкурентная позиция	Неэффективная реклама	Недостаточно рекламных коммуникаций
Возможности	Улучшение качества услуг	Расширение ассортимента	Привлечение инвесторов, поставщиков, покупателей
	Замена оборудования	Открытие нового филиала	Применение дополнительных услуг
Угрозы	Появление успешных конкурентов	Снижение уровня покупательской способности	Неблагоприятные демографические изменения

Деловая игра № 3 "Техника продаж"

Техника продаж — это одно из главных направлений развития бизнеса. Умение правильно преподнести и представить товар (услугу) покупателю требует владения искусством проведения деловых переговоров, сделок.

Основные группы участвующих — участники, слушатели, экспертная группа.

Ведущий игры выбирает 2-3 участников для проведения продаж. Если выбрано 2 участника, то схема продажи выглядит следующим образом:

"производитель—покупатель";

3 участника продаж:

"Производитель—посредник—покупатель".

Основные задачи, которые необходимо выполнить участникам:

- знакомство с личностью;
- установление контакта с личностью (предприниматель, менеджер, бизнесмен) вне зависимости от опыта работы, квалификации;
- общение на тему общих интересов;
- предложение некоторых вариантов сотрудничества;
- приемы стимулирования заинтересованности вашего собеседника в покупке товара, услуги;
- установление договорных отношений.

На проведение переговоров отводится 15-20 минут, чтобы установить контакт с собеседником и привлечь его к взаимовыгодным отношениям. Более продолжительная беседа может привести к тому, что техника продаж не даст положительного результата, так как любой собеседник (клиент) заинтересован быстро, своевременно (так считают в теории и практике управления) осуществить покупку товаров, услуг или осуществить иной выбор.

Деловая игра № 4

Управление персоналом предприятия

Организатор игры информирует участников о порядке ее проведения, распределяет роли, выделяет группу экспертов.

Основные участники выступают в качестве руководителей предприятий, отделов и занимаются поддержкой и стимулированием персонала. Они должны объяснить каждому работнику значимость его роли на закрепленном за ним рабочем месте.

С учетом специфики работы персонала может быть рассмотрено до 4 направлений работы с персоналом, а именно:

- мотивация персонала;
- социальная поддержка персонала;
- карьерное продвижение персонала;
- обучение персонала.

Каждый участник по поручению ведущего игры занимается определенным направлением работы. Для подготовки обоснованных предложений предоставляется 15 минут.

Далее участники докладывают о результатах работы своих групп. Сообщение должно быть публичным с привлечением внимания всех участников, экспертов!, ведущего. После выступления руководителей со своими предложениями слово предоставляется экспертам и всем желающим из числа участников игры с возможностью вступить в дискуссию.

По итогам игры эксперты дают оценку уровню квалификации каждого руководителя, а также активности и подготовленности всех участвовавших в дискуссии.

Оценка участников производится экспертами с помощью балльной системы. Балльная оценка:

3 балла — наивысший уровень; **2 балла** — средний уровень; **1 балл** — ниже среднего.

Деловая игра №5 Лизинг

По правилам игры все участники должны быть разделены на несколько команд, каждая из которых представляет собой одну из возможных сторон лизинговых правоотношений: **лизинговую компанию, поставщика оборудования и предприятие — потенциального лизингополучателя.**

В ходе игры команды проводят серию двух- и трехсторонних переговоров друг с другом, сравнивая предлагаемые на рынке условия взаимодействия и принимая наиболее выгодный для себя вариант.

Цель игры — заключение лизинговой сделки. При этом каждая из команд выполняет в игре поставленную перед ней задачу:

- **задача предприятий** (потенциальных лизингополучателей) — приобрести требуемое оборудование (технику) наиболее оптимальным путем;
- **задача поставщиков** — заключить сделки по реализации оборудования на выгодных условиях;
- **задача лизинговых компаний** — заключить лизинговые сделки на выгодных условиях. По итогам деловой игры команды, успешно согласовавшие условия и "заключившие" сделку, будут награждены памятным призами.

Разбивка участников на группы должна проводиться таким образом, чтобы в команде присутствовали как представители лизинговых компаний, так и представители в лице поставщиков. Это позволит оптимальным образом объединить усилия участников.

Участникам игры придется решать возникающие в ходе игры вопросы и преодолевать сложности переговорной битвы. Команды могут на переговорах оказаться в ситуации, когда, достигнув договоренности с одной потенциальной лизинговой компанией, вдруг получают предложения с гораздо более выгодными условиями со стороны второй компании. Придется решать возникшую проблему этического характера.

Проведению игры должен предшествовать семинар "Современная лизинговая деятельность", на котором слушатели усваивают основные преимущества лизинга и обсуждают принципы сравнения различных источников финансирования и оценки эффективности лизинга.

Лизинг

Деловая игра позволит участникам обсудить основные вопросы, возникающие при взаимодействии поставщиков оборудования с лизинговыми компаниями и лизингополучателями, в интерактивном режиме закрепить полученные на семинаре знания.

Игра позволяет обмениваться опытом, наладить доверительные контакты со многими лизинговыми компаниями в процессе совместной работы и борьбы за клиента.

Игра позволяет приобрести знания в области лизинговой деятельности и умения устанавливать полезные деловые контакты с лизинговыми компаниями и поставщиками оборудования для возможного будущего сотрудничества.

Данный тренинг — уникальная возможность посмотреть на процедуру лизинговой сделки глазами различных участников лизинговой деятельности, в том числе в роли лизингополучателя. Это позволяет лучше понять потребности лизингополучателя и представлять на рынок более конкурентоспособные условия предоставления лизинга.

В результате подведения итогов деловой игры эксперты, учитывая сильные и слабые стороны участников лизинговой сделки, определяют положительные и отрицательные качества команд и выявляют победителя.

Деловая игра № 6

Франчайзинг в бизнесе

Представьте себе, что Ваша эксклюзивная бизнес-идея успешно реализована и в результате стабильно работает одно или несколько предприятий. От посетителей поступают хорошие отзывы о качестве продукции (товара). Все более широкую известность приобретает Ваша торговая марка и новый бренд.

У Вашего предприятия в глазах потребителей благоприятный имидж. Все чаще начинающие предприниматели обращаются к Вам с просьбой помочь им с открытием аналогичного заведения. У каждого предпринимателя, бизнесмена неизбежно наступает момент осмысления — на какой точке развития сегодня находится его бизнес. Как развиваться дальше? Можно пойти по пути разветвления, создания собственной филиальной сети. А можно стать во главе франчайзинг-партнерства, т. е. стать франчайзером.

В то же время перед начинающими предпринимателями или инвесторами, готовыми к инвестициям в бизнес, тоже стоит дилемма: изобретать ли собственный бизнес — формат со многими неизвестными, а главное, с неведомым результатом. Или войти во франчайзинговое партнерство, предполагающее игру по понятным и оправданным правилам, т. е. стать франчайзи.

Цель деловой игры: дать участникам возможность подготовить информацию о своей собственной интерпретации форм и методов организации франчайзинговой деятельности.

Участники должны разделиться на две группы — франчайзеры и франчайзи. В процессе представления алгоритма создания франчайзинга участники должны выделить преимущества и недостатки франчайзинга как способа ведения бизнеса и ответить на вопросы:

1. Каковы особенности франчайзинга в бизнесе?
2. Как подготовить свой бизнес к успешным продажам по франчайзингу?
3. Как создать собственный франшизный пакет, чтобы тиражировать свой успешный бизнес?
4. Как создать партнерскую сеть предприятий?
5. Как продавать и покупать франшизу?

Участники игры при представлении франчайзинга должны учесть следующие составляющие:

1. Как продавать свою франшизу?
2. Каков процесс организации самостоятельных продаж?
3. Каковы достоинства и недостатки франчайзинговой деятельности?

После выступления участников эксперты проводят оценку на основе балльной системы.

Балльная оценка

5 баллов — наивысший результат; **3 балла** — средний результат; **1 балл** — результат ниже среднего.