

Tango™

Planspiel: Strategische Unternehmensführung im Wettbewerb

Für ein Unternehmen, das vom Know-how seiner Mitarbeiter lebt, ist es wichtig langfristige Überlebenschancen aufzubauen. Mit einer klaren Strategie müssen sowohl die materiellen als auch die immateriellen Werte gemanagt werden.

Die Business-Simulation Tango™ bringt all die komplexen Faktoren ins Spiel, die in Unternehmen eingeplant und so effizient wie möglich genutzt werden müssen, um erfolgreich zu bestehen. Die Teilnehmer arbeiten im Wettbewerb in kleinen Teams auf einem gemeinsamen Kunden- und Personalmarkt. Jedes Team versucht bei „seinem Unternehmen“ durch eine geschickte Strategie und deren Umsetzung den Marktwert zu steigern. Die Teilnehmer erleben die Komplexität des Managementalltags vom Businessplan über Projektpriorisierung bis hin zur Personalentwicklung. Neben Bilanz und Erfolgsorientierung erleben sie, wie wichtig immaterielle Werte im Unternehmen sind und wie sie gemessen und aktiv gesteuert werden.

Methode und Arbeitsweise:

6 Teams mit je 4 Teilnehmern führen über mehrere Geschäftsjahre ein Unternehmen. Zielsetzung ist es, auf Basis einer klaren Strategie Profitabilität und Unternehmenswert zu steigern. Tango wurde von Celemi als Brettspiel entwickelt und ermöglicht eine höhere Flexibilität als computergestützte Simulationen. Im zweiten Seminarabschnitt stellt der „Facilitator“ den Transfer in die jeweilige Branchen- und Unternehmenssituation her.

Tango™ stellt Sie vor folgende Aufgaben:

- Gewinnen Sie im Wettbewerb Schlüsselkunden und wichtige Mitarbeiter und halten diese im Unternehmen.
- Bereiten Sie das Team so vor, dass sie bei neuen Marktentwicklungen sofort die Strategie verfeinern und anpassen können.

- Stellen Sie die Beziehung zwischen Rentabilität des Unternehmens und Investitionen in Mitarbeiterkompetenz und Kundentreue her.
- Investieren Sie in das Image und den guten Ruf des Unternehmens.
- Messen und bewerten Sie die immateriellen Aktiva des Unternehmens und stellen Sie dies in der Bilanz dar (Balanced Score-card).

Wer von diesem Seminar profitiert:

Dieses Seminar wendet sich an Entscheider, Strategen, Geschäftsführer, Berater, Projektverantwortliche und Controller, Forscher, Wissensmanager und Einführer von Scorecards.

Short-Facts:

Teams: 16-24 Personen

Ihre Investition: 2-3 Tage Zeit

Ansprechpartnerin:

Claudia Schmitz

Cenandu Learning Agency

Marienstrasse 36, 50825 Köln

Fon +49 221 28 23 3 23

Fax +49 221 28 23 3 21

Mail claudia.schmitz@cenandu.com

www.cenandu.com