

BOARD GAME

S O F

| strategija | operacije | finansije |

Kako izgleda voditi kompaniju kao CEO?



S

Pravljanje strateškog plana (filozofija, ciljevi, strategija, akcioni plan, premise)

Donošenje strateške odluke o proizvodima i tržištima:

- Koje proizvode želimo da razvijamo?
- Koja tržišta želimo da napadamo?

Implementacija strategije

Preispitivanje strategije i prilagođavanje tržištu

Prednosti i mane forecasta

Pravljenje plana prodaje

- Koje proizvode da prodajem?
- Po kojoj ceni da prodajem?
- Koliko da investiram u marketing?
- Kako će reagovati tržište, a kako konkurencija?

O

Da li da proizvodim ili da outsourcujem?

Koji je kapacitet mašina potreban?

Koliko materijala da kupim?

Koliko proizvoda da proizvedem?

Da li postoji „bottleneck“ u procesu proizvodnje?

Koji kvalitet proizvoda je potreban?

Koliko mi je ljudi potrebno?

Koliko je potrebno zaliha gotovih proizvoda za potrebe tržišta?

F

Razumevanje finansijskih izveštaja

- Bilans uspeha
- Bilans stanja
- Cash flow

Odlučivanje:

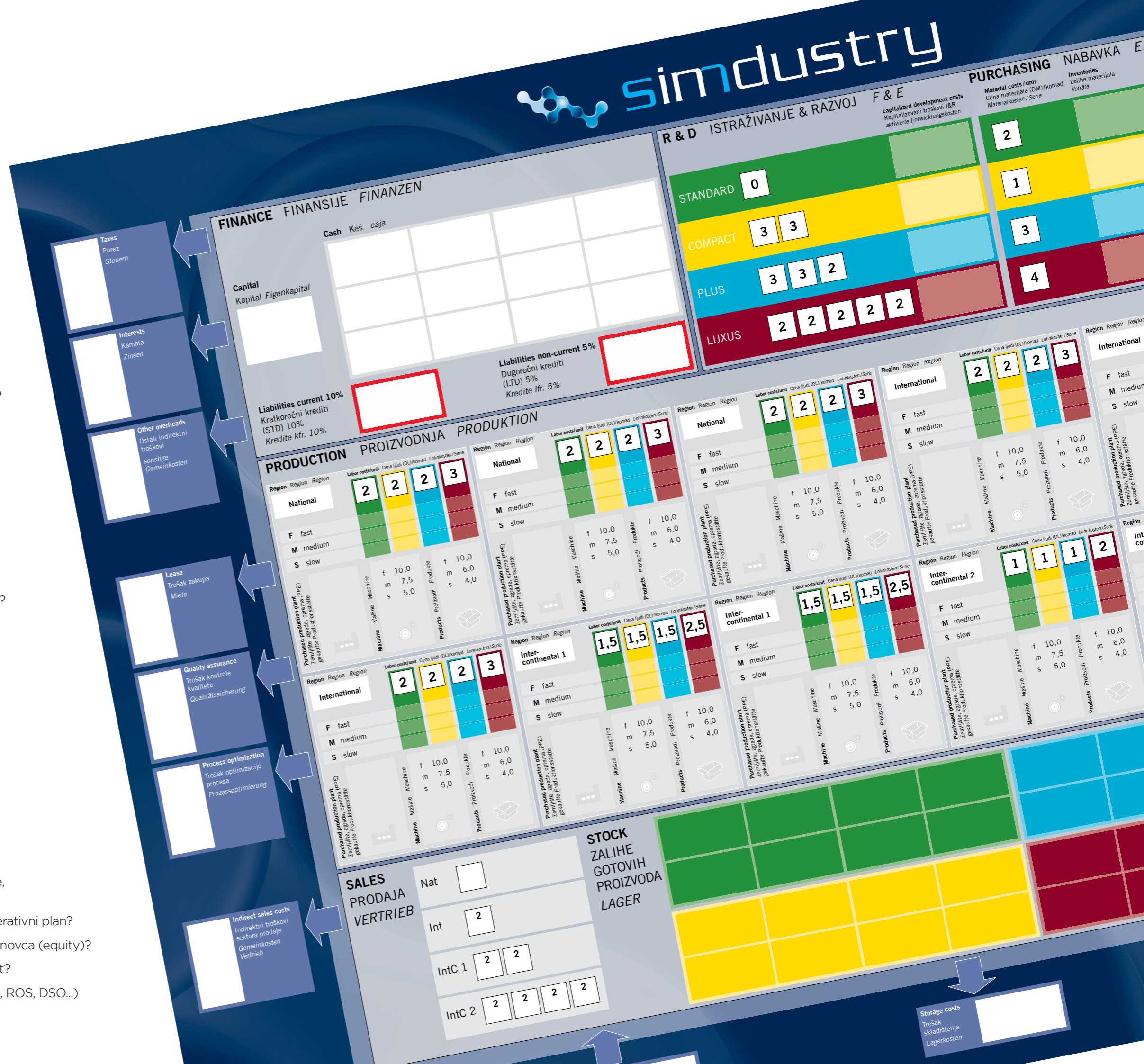
- Kako da napravim profit – povećanjem cene, smanjenjem COGS-a ili smanjenjem SGA?

• Da li ću imati keša da finansiram strateški i operativni plan?

• Koliko da uzmem kredita (debt) a koliko svog novca (equity)?

• Da li da uzmem kratkoročni ili dugoročni kredit?

Koji su mi ključni KPI za praćenje (EBITDA, ROE, ROS, DSO...)





I još jednom,
ovaj trening vam pomaže
da dobijete odgovor
na pitanje:

*Kako izgleda
voditi kompaniju
kao CEO?*

Board game S-O-F je biznis simulacija. Polaznici se nalaze u ulozi direktora kompanije (CEO) i donose odluke iz tri oblasti S-O-F (strategija, operacije, finansije). Polaznici formiraju 4 tima i svaki tim vodi sopstvenu kompaniju tokom 7 godina. Nakon 7 godina, formira se investiciona konferencija i bira se pobednik koji ima najbolje KPI iz tri oblasti: strategija, operacije, finansije.

Koristi za polaznike:

- Holističko razmišljanje o kompaniji (uloga CEO) i razbijanje funkcionalnih silosa
- Donošenje odluka u „sigurnoj atmosferi“ (simulacija)
- Rapidno povećavanje biznis znanja iz strategije, operacija, finansija

Cilj simulacije je da polaznici „osete“ ulogu CEO i da sagledaju kompleksnost donošenja odluka kao CEO.

Fokus je na donošenju odluka iz:

- strategije (proizvodi, tržišta, konkurencija)
- operacija (CAPEX, kapaciteti, mašine, zalihe)
- finansija (profit, cash flow, ROE, EBITDA).

Simulacija je posebno napravljena u Nemačkoj za potrebe obuke top nemačkih menadžera. Simulacija podseća na Monopol ili Riziko samo bez kockica; u ovoj simulaciji ne pobeđuje sreća i bacanje kockica, već promišljeno strateško razmišljanje i odlučivanje.

Polaznici dobijaju praktična biznis znanja iz tri oblasti:

STRATEGIJA

- Kreiranje filozofije kompanije
- Izrada strateškog plana
- Alati za izradu strateškog plana (SWOT, BCG, Quo vadis matrica, Konkurentni profil)
- Strateška odluka: koje proizvode razvijati i koja tržišta napadati?
- Izvori informacija i forecasti
- Implementacija strategije u zavisnosti od tržišta i konkurencije

OPERACIJE

Procesi

- R&D (razvoj novih proizvoda)
- Prodaja (proizvodi, količina, cena)
- CAPEX (proizvoditi ili outsourcovati)
- Proizvodnje (na kojim mašinama i koje proizvode proizvoditi, quality check)
- Logistika (koje proizvode na kojim tržištima prodavati)
- Marketing (koliko uložiti u marketing aktivnosti u odnosu na konkurenciju)
- Optimizacija procesa

Ljudi

- HR (da li imamo dovoljno ljudskih kapaciteta)

FINANSIJE

- Bilans uspeha (profit)
- Bilans stanja (zaduženost)
- Cash Flow (keš)
- Glavni KPI