

Компьютерное бизнес-моделирование | Управление телекоммуникационной компанией в условиях конкурентной среды (симуляционное компьютерное моделирование – модель SIMTel)

Тренинг подготовлен на базе методик и разработок компании CESIM (Финляндия), ведущей подобное обучение руководящих работников всемирно известных фирм - Нокия, Сонера, Эрикссон, Сименс, Теллабс и др. и проходит в форме симуляционного компьютерного моделирования, являющейся самым эффективным способом передачи опыта работы компании в рынке.

Основная цель тренинга:

- увеличение дохода компаний, предоставляющих телекоммуникационные услуги, через процесс принятия решений, ориентированных на потребителя.

Ориентация на потребителя очень важна в современном телекоммуникационном бизнесе, так как забота о потребителе – один из важнейших факторов, влияющих на стоимость компании и ценность ее услуг. Сохранение основной массы лояльных клиентов и приобретение новых имеет огромное влияние на спрос; более того, в быстроразвивающейся среде необходимо понимать изменения в желаниях и нуждах потребителей.

Модель SIMTel применима к большинству телекоммуникационных компаний и включает услуги, предлагаемые корпоративным и частным клиентам:

- Местные звонки;
- Междугороднюю и международную связь;
- Линии для мобильной связи и передачи данных;
- Мобильные звонки;
- Два вида доступа в Интернет.

В ходе тренинга участники получают уникальная возможность:

- определить понимание построения логики телекоммуникационного бизнеса;
- усовершенствовать навыки по принятию стратегических, среднесрочных и оперативных бизнес-решений;
- подготовить компанию управлять рисками, которые присущи нестабильной рыночной ситуации;
- развить навыки управления финансовыми потоками компании;
- выразить цели компании в форме финансовой и экономической информации;
- «проиграть» вероятные варианты поведения на рынке и наглядно увидеть их результат;
- опробовать различные модели своих действий;
- развить опыт командной работы

- изучить потенциал способностей того или иного специалиста работать в рыночных условиях;
- поучиться на собственных ошибках, чего руководители и менеджеры не могут позволить себе в реальной жизни.

Деловая игра закрепляет и активизирует полученные в ходе тренинга знания и позволяет менеджерам проверить на деле в виртуальной среде, максимально приближенной к реальной экономике, свои знания и способности принятия экономических и маркетинговых решений.

Форма тренинга:

- Все участники делятся на команды по 4-5 человек.
- Каждый из проходящих подготовку получает в управление виртуальную телекоммуникационную компанию полного цикла на 4-5 смоделированных на компьютере условных периодов (лет).
- В ходе тренинга участники принимают решения по стратегии поведения компании на рынке, приоритетам развития, инвестициям, комплексу маркетинга и т.д.
- В итоге участники получают результаты деятельности компании и их детальный анализ.

Многие ведущие зарубежные компании давно признали, что ошибки лучше совершать на виртуальных моделях, чем в реальной практике, избегая, таким образом, значительных финансовых потерь.

Продолжительность тренинг-семинара – 24 часа (3 дня по 8 часов)

Посмотреть другие [бизнес тренинги и семинары](#)