

## CASE STUDY

### Szkolenie Managerów średniego szczebla Credit Agricole

Termin szkolenia: **23.10.2019 – 19.12.2019**

Forma szkolenia: **online**

Liczba uczestników szkolenia (język polski): **300**

Potrzeba: **Klient chciał przeszkolić managerów średniego szczebla z wykorzystaniem praktycznego narzędzia do podejmowania decyzji biznesowych w celu podniesienia umiejętności menedżerskich.**

Szkolenie z wykorzystaniem Branżowych Symulacji Biznesowych Revas polegało na tym, że uczestnicy szkolenia zostali podzieleni na 5-osobowe zespoły, które założyły i prowadziły wirtualne przedsiębiorstwa na konkurencyjnym rynku. Celem zespołów było podejmowanie decyzji biznesowych m.in. takich jak: zatrudnienie pracowników, ustalenie wynagrodzeń, zakup sprzętów, zakup zasobów, określenie wydatków na marketing tradycyjny oraz internetowy oraz ustalenie cen. Po każdej rundzie decyzyjnej użytkownicy otrzymywali informacje zwrotne na temat wyników ich firm, a także informacje o konkurencji, które były podstawą do podejmowania decyzji w kolejnych rundach decyzyjnych.

## Założenia szkolenia i wykorzystane narzędzia:

W celu realizacji szkolenia wykorzystano autorskie oprogramowanie Revas – Branżowe Symulacje Biznesowe – Serwis IT, Agencja Eventowa, Biuro Podróży, Biuro Rachunkowe. Dzięki symulacjom uczestnicy szkolenia, podzieleni na 5-osobowe zespoły zakładali i prowadzili wirtualne w różnych branżach



SERWIS IT



AGENCJA  
EVENTOWA



BIURO  
PODRÓŻY



BIURO  
RACHUNKOWE

Zadaniem uczestników szkolenia było podejmowanie decyzji biznesowych m.in. takich jak: zatrudnienie pracowników, ustalenie wynagrodzeń, zakup sprzętów, zakup zasobów, określenie wydatków na marketing tradycyjny oraz internetowy czy ustalenie cen. Po każdej rundzie decyzyjnej otrzymywali informacje zwrotne, które stawały się podstawą do podejmowania decyzji w kolejnych rundach decyzyjnych.

## Organizacja szkolenia:

**Czas trwania szkolenia: 23.10.2019 – 19.12.2019**

Szkolenie było zorganizowane w formie konkursu, w ramach którego zostały wyłonione zespoły z najlepszymi wynikami wirtualnych firm. Całość prowadzona była zdalnie.

## Przebieg szkolenia:

1. Uczestnicy szkoleń zostali podzieleni na 8 grup:
  - a. 2 rynki (grupy), na których działały Serwisy IT,
  - b. 2 rynki (grupy), na których działały Agencje eventowe,
  - c. 2 rynki (grupy), na których działały Biura podróży,
  - d. 2 rynki (grupy), na których działały Biura rachunkowe.
2. W ramach każdej grupy zostało stworzonych 7-8 zespołów, a w każdym zespole znajdowało się 5 pracowników Credit Agricole. Utworzyli oni zarządy wirtualnych firm i mieli za zadanie prowadzić swoje wirtualne firmy transportowe w taki sposób, aby osiągnąć jak najlepsze wyniki w czasie 8 rund decyzyjnych (8 wirtualnych miesięcy).
3. Rozgrywka została podzielona na tygodnie, a w każdym tygodniu uczestnicy mieli za zadanie rozegranie jednej rundy decyzyjnej. Na każdą rundę przewidziany był czas operacyjny od środy od godz. 12:00 do wtorku do godz. 18:00. Nie miało znaczenia kiedy

dokładnie zespoły spotkają się by podjąć decyzje, ważne by wysłali swoje decyzje przed deadline. Dzięki temu, że symulacja była dostępna 24/7 poprzez przeglądarkę internetową, zarządzanie wirtualną firmą mogło odbywać się w dowolnym czasie i z dowolnego urządzenia.

4. Na dedykowanej stronie internetowej udostępnione zostały wszystkie materiały dla uczestników szkolenia m.in. harmonogram rund decyzyjnych, harmonogram odpraw, instrukcja obsługi symulacji.
5. Na początkowym etapie szkolenia uczestnicy otrzymali dostęp do video instrukcji oraz instrukcji w formacie .pdf w celu zapoznania się z Branżowymi Symulacjami Biznesowymi.
6. W każdym tygodniu decyzyjnym zorganizowano konsultacje z ekspertami Revas w celu odpowiadania na pojawiające się pytania dot. symulacji, obranych strategii, uzyskanych wyników.
7. Uczestnicy szkolenia, w trakcie jego trwania mieli dostęp do materiałów oraz ekspertów w następującej formie:
  - a. materiały szkoleniowe/instrukcje obsługi symulacji;
  - b. video instrukcje dot. podejmowania decyzji w każdej rundzie symulacji;
  - c. odprawy live z trenerem symulacji odbywające się w formie online;
  - d. kontakt telefoniczny oraz emaliowy z organizatorami.
8. Zespoły konkurowały ze sobą na wirtualnych rynkach, a po każdej rundzie decyzyjnej otrzymywały wyniki finansowe i rynkowe. Część wyników była widoczna tylko dla poszczególnych zespołów, a część obejmowała wszystkie zespoły na danym rynku.
9. Głównym elementem oceniającym poczynania zespołów była karta wyników (wynik z ostatniej rundy) oraz skumulowana karta wyników (wynik na przestrzeni całej symulacji). Wyniki zespołów oceniane były wielowymiarowo uwzględniając 5 wskaźników: wynik ekonomiczny, zadowolenie pracowników, zadowolenie klientów, rozwój firmy oraz wskaźnik zadłużenia.
10. Decyzje podejmowane w ramach jednej rundy mogły być zmieniane dowolną liczbę razy. Po przejściu do kolejnej rundy nie było możliwości zmiany decyzji historycznych, lecz można było je korygować w ramach bieżącej działalności.
11. Raportowanie dla osób koordynujących konkurs z ramienia Credit Agricole odbywało się w interwałach tygodniowych. W raportach znajdowały się informacje dot.:
  - a. Firm z najlepszymi wynikami
  - b. % firm podejmujących decyzje
  - c. % firm osiągających dodatnie wyniki finansowe.

# REVAS

BRANŻOWE SYMULACJE BIZNESOWE

MOVE & CO.



12. Na zakończenie odbyło się spotkanie podsumowujące szkolenie. Na spotkaniu m.in. przedstawione zostały ostateczne wyniki zespołów, ciekawostki dot. rozgrywki oraz zebrano opinie i wnioski od uczestników.

Revas Sp. z o.o.  
ul. Popieluszki 26c  
35-328 Rzeszów

kontakt@revas.pl  
+48 17 300 04 44  
[revas.pl](http://revas.pl)

KRS:00000638640  
NIP: 5170376971  
REGON: 365460300