

CASE STUDY

Szkolenie Team Building dla pracowników IT DB Schenker

Termin szkolenia: **18.05.2021 – 02.07.2021**

Forma szkolenia: **online**

Liczba uczestników szkolenia: **63**

Liczba osób biorących udział w szkoleniu (język polski): **39**

Liczba osób biorących udział w szkoleniu (język angielski): **24**

Potrzeba: **Klient chciał, aby pracownicy działu IT pracujący na *back office* z jednej strony poznali realia biznesu, w którym pracują, a z drugiej, ze względu na pandemię COVID-19 i pracę zdalną, mieli okazję wspólnie pracować nad projektem niezwiązanym z IT. Dla klienta ważny był element team-buildingu, ponieważ pracownicy biorący udział w szkoleniu nie pracują na co dzień razem, a także pokazanie holistycznego obrazu biznesu logistycznego.**

Szkolenie z wykorzystaniem Branżowych Symulacji Biznesowych Revas polegało na tym, że uczestnicy szkolenia zostali podzieleni na 3-4 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 – Firma transportowa. Dzięki symulacjom uczestnicy szkolenia, podzieleni na 3-4 osobowe zespoły zakładali i prowadzili wirtualne firmy transportowe.



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: 18.05.2021 – 02.07.2021

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 zostali podzieleni na 3 grupy: 2 grupy polskojęzyczne (19 i 20-osobowa) oraz 1 grupa anglojęzyczna (24-osobowa).
2. W ramach każdej grupy zostało stworzonych 5-6 zespołów, a w każdym zespole znajdowało się 3-4 pracowników DB Schenker. Utworzyli oni zarządy wirtualnych firm i mieli za zadanie prowadzić swoje wirtualne firmy transportowe w taki sposób, aby osiągnąć jak najlepsze wyniki w czasie 7 rund decyzyjnych (7 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 poniedziałku od godz. 8:00 do niedzieli do godz. 24:00. Nie miało znaczenia kiedy dokładnie zespoły spotkają się by podjąć decyzje, ważne by wystali 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 (<https://revas.pl/dbschenker/>) udostępnione zostały wszystkie materiały dla uczestników szkolenia m.in. harmonogram rund decyzyjnych, harmonogram odpraw, instrukcja obsługi symulacji.

5. W pierwszym etapie szkolenia przeprowadzono warsztaty wprowadzające dla każdej grupy w celu przekazania informacji nt. celów i formy szkolenia z wykorzystaniem Branżowych Symulacji Biznesowych oraz podjęcie przy udziale trenerów decyzji w pierwszych 2 rundach decyzyjnych. Celem tego działania było zapoznanie uczestników szkolenia z informacjami o szkoleniu, symulacjami, zasadami panującymi w symulacji oraz sposobem podejmowania decyzji pod okiem trenerów. Ważnym elementem było zapewnienie zrozumienia zadania u wszystkich uczestników, wzbudzenie zaangażowania oraz zminimalizowanie obaw przed użyciem nowego narzędzia.
6. W każdym tygodniu decyzyjnym zorganizowano odprawy z ekspertami Revas w celu przekazania najważniejszych informacji po ostatnich decyzjach oraz poinformowania o zakresie decyzji w kolejnej rundzie. Harmonogram był dostępny na dedykowanej stronie szkolenia <https://revas.pl/dbschenker/>.
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 DB Schenker odbywało się w interwałach tygodniowych. W raportach znajdowały się informacje dot.:
 - a. Firm z najlepszymi wynikami
 - b. Firm, których pracownicy spędzili najwięcej czasu w symulacji w poprzedniej rundzie decyzyjnej.
 - c. Firm, których pracownicy spędzili najmniej czasu w symulacji w poprzedniej rundzie decyzyjnej.

- d. Firm, których pracownicy logowali się najpóźniej w ciągu dnia.
- e. Firm, których pracownicy logowali się najwcześniej w ciągu dnia.

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.

Przykładowy report z wyników z symulacji:

Największy wzrost przychodów			
Firma	Przychód R3	Przychód R4	Wzrost przychodów
Poltransport	48 597,00 zł	187 482,00 zł	286%
Team ONE	46 400,00 zł	174 800,00 zł	277%
MADERASZ	185 450,00 zł	286 250,00 zł	54%
transIT	58 200,00 zł	85 500,00 zł	47%
Jedynka	12 300,00 zł	15 840,00 zł	29%

Największy zysk	
Firma	Wynik finansowy R4
Hermes	11 953,95 zł
MAMTrans	- 2 023,29 zł
4T log	- 4 356,00 zł
Manfred-Pol	- 27 322,85 zł
RoFo	- 46 928,00 zł

Średni czas zespołu spędzony w symulacji	
Firma	Liczba godzin
4T Log	6,11
RoFo	1,90
MAMTrans	1,77
Manfred-Pol	1,31
Hermes	1,15