SIMFORMER

ПЛАТФОРМА ДЛЯ РАЗРАБОТКИ
КУРСОВ И ТРЕНИНГОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ
БИЗНЕС-СИМУЛЯЦИЙ

Simformer – платформа для разработки практико-ориентированных курсов и тренингов с применением бизнес-симуляций

инструкция для авторов, преподавателей, тренеров

www.simfomer.com/ru

academy@simformer.com
+370 520 306 77

Платформа Simformer	3
LMS	4
Бизнес-симуляция	5
Инструменты разработчика	8
Simformer Marketplace	12
Разработка бизнес-игр	13
Разработка учебных курсов	28
Разработка тренингов	41
Навигатор по функционалу платформы	56
Контакты	69

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Платформа Simformer включает в себя четыре ключевых компонента

Simformer — инновационная платформа, принципиально меняющая подход к бизнес-образованию. За счёт интеграции с мощной многопользовательской бизнес-симуляционной средой учебные курсы, тренинги, бизнес-игры, турниры и олимпиады становятся практикоориентированными. Преподавателям, авторам, тренерам Simformer позволяет создавать востребованные образовательные продукты и продвигать их на глобальном рынке.

Зарегистрируйтесь на www.simformer.com/ru и получите демо-доступ к:

- LMS среде, в которой в перспективе вы сможете размещать любой контент своих образовательных и тренинговых продуктов.
- Настроенному с помощью инструментария разработчика ознакомительному режиму бизнес-симуляции SBS Fast с шагом пересчёта один раз в час.

Перейти к форме регистрации для получения демо-доступа

Система управления знаниями

Всё для организации он-лайн обучения

Simformer Business Simulation

Мгновенный практикум: закрепление теории и развитие навыков

SIMFORMER

Simformer Marketplace

On-line магазин Simformer

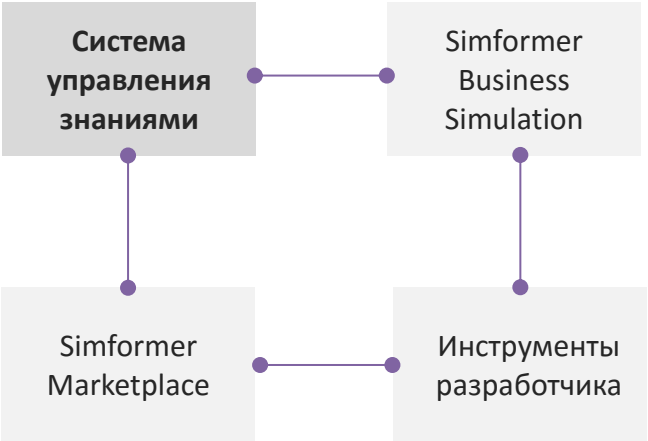
Инструменты разработчика

Настройка симуляции
Управление динамикой
Мониторинг и контроль

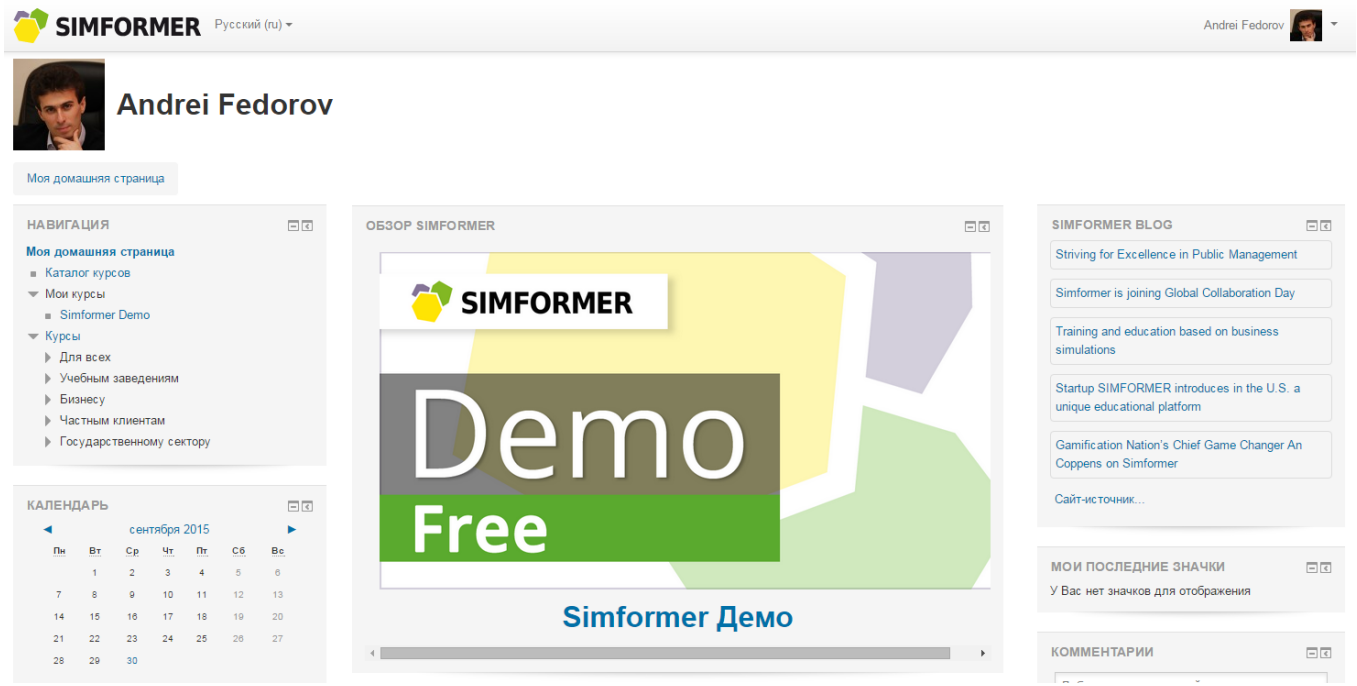
Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Мощная LMS для размещения любого контента и организации процесса обучения



Партнёры могут использовать систему управления знаниями (LMS), уже интегрированную в платформу (LMS moodle). **При необходимости, возможно интеграция с любой другой LMS**



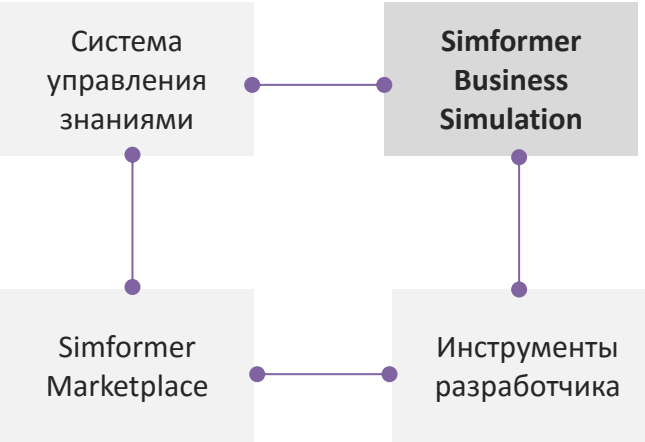
LMS имеет широкое распространение, переведена на более чем 100 языков, позволяет организовывать дистанционное, очное и смешанное обучение. К размещению возможен практически любой контент, в том числе в SCORM-формате. LMS поддерживает разнообразные формы взаимодействия ученика и преподавателя (тренера) в процессе дистанционного обучения.

Simformer предоставляет доступ к специальным он-лайн классам для проведения индивидуальных консультаций и вебинаров с широкими функциональными возможностями.

Платформа Simfomer может быть интегрирована с разнообразными LMS-системами университетов и корпоративных учебных центров.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты



1 000 000+ регистраций

50 000+ активных участников

20+ отраслей

200+ продуктов и услуг

В основе образовательных решений Simformer лежит уникальная геймифицированная среда Simformer Business Simulation (SBS), являющаяся собственной разработкой компании. Она позволяет реализовывать самые смелые идеи: от интерактивных школьных и университетских занятий до корпоративных турниров и мероприятий в сфере T&D.

Формат

SBS может применяться в очном, он-лайн или комбинированном обучении.

Групповое и индивидуальное участие

SBS позволяет разрабатывать учебные продукты как для индивидуального освоения, так и для занятий в группах.

Все ключевые бизнес-процессы и функции

SBS является полигоном для практикоориентированного обучения по самым разным тематикам — стратегии, маркетингу, HR, логистике, продажам, финансовому менеджменту и т.д.

Взаимодействие участников

SBS основана на взаимодействии участников друг с другом. Это позволяет создавать самые разные тренинги в области межфункционального взаимодействия, коммуникаций, лидерства, делегирования, командной работы, …

Соревновательность и геймификация

SBS — это полноценная компьютерная игра, основанная на соревновательном принципе, что добавляет драйва и мотивации участникам, усиливает их вовлечённость в процессе обучения.

Он-лайн доступ 24/7/365

SBS ориентирована на разработку учебных продуктов в он-лайн формате с доступом в любое время в любом месте — курсы, тренинги, бизнес-игры, турниры и олимпиады и т.д.

20+ отраслей, 200+ продуктов и услуг

SBS позволяет воссоздавать бизнесы самой разной направленности. Это дает возможность учитывать специфику конкретной компании или бизнес-направления при разработке конкретного продукта.

Разная продолжительность и интенсивность

SBS может применяться как в краткосрочных тренингах на несколько часов, так и в долгосрочных академических программах.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Все действия участников обрабатываются SBS каждый пересчёт

В зависимости от формата обучения Партнёры могут выбрать для интеграции один из двух видов Simformer Business Simulation:

SBS Classic: пересчёт раз в сутки

Применение в академической среде:

длительные академические курсы экономической, финансовой, управленческой и языковой направленности, а также школьные уроки в области экономики, профориентация, продолжительные студенческие турниры и олимпиады.

Применение в корпоративной среде:

длительные корпоративные учебные курсы, бизнес-игры и программы оценки персонала.

Учебные продукты для частных лиц:

долгосрочные курсы обучения, бизнес-игры и индивидуальные тренинги, профориентация, индивидуальная оценка навыков и компетенций.

SBS Fast: пересчёт каждый час

Применение в академической среде:

проведение динамичных краткосрочных бизнес-игр, турниров и олимпиад, экспресс-курсов и семинаров.

Применение в корпоративной среде:

проведение динамичных краткосрочных бизнес-игр, тренингов, программ оценки персонала.

Учебные продукты для частных лиц:

краткосрочные курсы обучения, бизнес-игры и индивидуальные тренинги, профориентация, индивидуальная оценка навыков и компетенций.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Все ключевые бизнес-процессы и функции

Simformer Business Simulation (SBS) обладает богатым функционалом участника. Это позволяет интегрировать SBS в широкий спектр академических бизнес-курсов и выстраивать разнообразные по тематикам корпоративные тренинги и бизнес-игры.

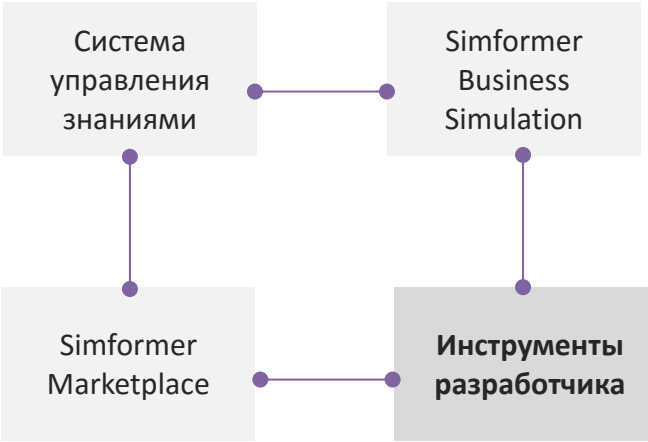
Зарегистрируйтесь на www.simformer.com/ru и получите демо-доступ к ознакомительному режиму бизнес-симуляции SBS Fast с шагом пересчёта один раз в час.

Перейти к форме регистрации для получения демо-доступа

Создание предприятий	HR	Основные средства
Локация, Специализация, Размер, Технологический уровень, …	Найм, Увольнение, Зарплата, Квалификация, Обучение, Отпуск	Покупка и списание оборудования, Амортизация, Ремонт, …
Снабжение	**Производство**	**Логистика**
Выбор поставщиков, качества, цены, объёма, Политика снабжения, …	Объём, Качество, Цены, Технология, Политика сбыта, …	Цепочки и условия поставок, складские хабы, …
Маркетинг	**НИОКР**	**Финансы**
Исследования и отчёты, сегментация, рекламные кампании, …	Исследования и технологии, лаборатории, …	Аналитическая отчётность в разрезе компании и подразделений
Продажи	**Стратегия**	**…**
Регулировка цен, специальные условия, отчётность, …	Целеполагание, варианты достижения, оценка эффективности, …	…

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты



Инструменты разработчика позволяют Партнёрам настраивать симуляцию под задачи конкретного курса или тренинга. Каждому учебному продукту (курсу, тренингу, бизнес-игре, турниру и т.п.) Партнёр самостоятельно назначает свою **конфигурацию бизнес-симуляции**.

Конфигурированию подлежат следующие элементы симуляции:

Стартовые шаблоны

Позволяют определить тот бизнес, который потребители конкретного учебного продукта получат на старте. Например, в курсе о том, как развить свой стартап, участники получают только стартовый капитал. А в тренинге по антикризисному менеджменту — крупную международную компанию, находящуюся в кризисе. В библиотеке стартовых шаблонов Simformer более десятка готовых шаблонов. Партнёры также могут обратиться для создания своего собственного шаблона.

Глобальные настройки

Определяют:

- доступные для участников классы подразделений (10 для SBS Fast и 19 для SBS Classic, что даёт, с учётом богатой отраслевой специфики, сотни всевозможных предприятий),
- доступные регионы для ведения бизнеса (5 для SBS Fast и 33 для SBS Classic),
- режим покупки и продажи товаров (покупка у преднастроенных поставщиков [настраиваются вручную], взаимодействие со всеми участниками SBS или только с участниками своей группы/подгруппы, осваивающими конкретный учебный продукт).

Независимые поставщики

- Точечная настройка поставщиков по отдельным продуктам и городам с указанием цены, качества и максимального объёма продукции к продаже в рамках каждого шага.
- Групповая настройка поставщиков сразу для всей категории продуктов (услуг) в конкретном городе с указанием режима продажи товаров (дешёвые, стандартные, качественные).

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Позволяют сконфигурировать бизнес, который участники получают на старте

В библиотеке стартовых шаблонов Simformer уже более десятка готовых шаблонов. Партнёры также могут обратиться для создания своего собственного шаблона.

	Название	Описание
☐	Сбалансированная розница (три магазина в разных регионах)	Студент получает на старте три магазина в трёх разных регионах. Регионы выбираются случайным образом: один с относительно богатым населением, один с относительно бедным населением и один полностью случайный. В выбранных регионах выбирается случайный город, в **центре** которого открывается **магазин одежды и обуви**, заполненный товаром суммарной стоимостью приблизительно в 1 млн. $. К каждому магазину прилагается стандартный управляющий офис (офис на 10 рабочих мест, нанято 4 сотрудника с квалификацией 4, установлены 4 компьютера качества 1, на 10 пересчётов установлена подарочная инновация "Опытный менеджер", поднимающая эффективность офисных сотрудников и эффективность топ-менеджмента). Кроме того, при выборе шаблона студент получает 10 баллов квалификации во всех имеющихся категориях (Управление, Производство и т.д.)
☐	Бедная розница (четыре магазина в бедных регионах)	Студент получает на старте четыре магазина в регионе, который выбирается случайным образом из регионов с относительно бедным населением. В выбранном регионе выбираются четыре случайных города, на **окраине** которых открываются **продуктовые магазины**, заполненные товаром суммарной стоимостью приблизительно 300 тыс. $ в каждом. Города не обязательно разные, возможна ситуация, когда в одном городе открывается сразу несколько магазинов. В комплект также входит стандартный управляющий (региональный) офис (офис на 10 рабочих мест, нанято 4 сотрудника с квалификацией 4, установлены 4 компьютера качества 1, на 10 пересчётов установлена подарочная инновация "Опытный менеджер", поднимающая эффективность офисных сотрудников и эффективность топ-менеджмента). Кроме того, при выборе шаблона студент получает 10 баллов квалификации во всех имеющихся категориях (Управление, Производство и т.д.)
☐	Богатая розница (два магазина в богатых регионах)	Студент получает на старте три магазина в регионе, который выбирается случайным образом из регионов с относительно богатым населением. В выбранном регионе открываются три магазина: **магазин одежды и обуви** с товаром на 1 млн. $, **продуктовый магазин** с товаром на 1 млн. $ и **автомагазин** с товаром на 2 млн. $. Располагаются магазины в **центре** одного или нескольких случайно выбранных городов региона. В комплект также входит стандартный управляющий (региональный) офис (офис на 10 рабочих мест, нанято 4 сотрудника с квалификацией 4, установлены 4 компьютера качества 1, на 10 пересчётов установлена подарочная инновация "Опытный менеджер", поднимающая эффективность офисных сотрудников и эффективность топ-менеджмента). Кроме того, при выборе шаблона студент получает 10 баллов квалификации во всех имеющихся категориях (Управление, Производство и т.д.)
☐	Вертикально интегрированный холдинг по производству одежды	Студент получает на старте комплект из следующих предприятий: овцеферму, ткацкую фабрику по производству шерстяной ткани, фабрику готовой одежды и розничный магазин одежды и обуви. Город расположения комплекта выбирается случайно. На всех производствах устанавливается 5-й уровень технологии, магазин создаётся в центре города и заполняется начальным товаром на сумму 1 млн. $. В комплект также входит стандартный управляющий (региональный) офис (офис на 10 рабочих мест, нанято 4 сотрудника с квалификацией 4, установлены 4 компьютера качества 1, на 10 пересчётов установлена подарочная инновация "Опытный менеджер", поднимающая эффективность офисных сотрудников и эффективность топ-менеджмента). Кроме того, при выборе шаблона студент получает 10 баллов квалификации во всех имеющихся категориях (Управление, Производство и т.д.)
☑	Вертикально интегрированный холдинг по производству мотоциклов	Студент получает на старте комплект из следующих предприятий: сталелитейный завод, завод по производству резины, завод по производству двигателей, завод по производству комплектующих для двигателей, шинный завод, завод по сборке мотоциклов и розничный автомагазин. Город расположения комплекта выбирается случайно. На всех производствах устанавливается 5-й уровень технологии, магазин создаётся в центре города и заполняется начальным товаром на сумму 2 млн. $. В комплект также входит стандартный управляющий (региональный) офис (офис на 10 рабочих мест, нанято 4 сотрудника с квалификацией 4, установлены 4 компьютера качества 1, на 10 пересчётов установлена подарочная инновация "Опытный менеджер", поднимающая эффективность офисных сотрудников и эффективность топ-менеджмента). Кроме того, при выборе шаблона студент получает 10 баллов квалификации во всех имеющихся категориях (Управление, Производство и т.д.)
☐	Ресторан	Студент получает на старте комплект из следующих предприятий: мясомолочная ферму, маслозавод, мельницу, хлебозавод, завод по производству газировки и **ресторан.** Город расположения комплекта выбирается случайно. На всех производствах устанавливается 5-й уровень технологии, ресторан создаётся в центре города и имеет специализацию "Фастфуд". В комплект также входит стандартный управляющий (региональный) офис (офис на 10 рабочих мест, нанято 4 сотрудника с квалификацией 4, установлены 4 компьютера качества 1, на 10 пересчётов установлена подарочная инновация "Опытный менеджер", поднимающая эффективность офисных сотрудников и эффективность топ-менеджмента). Кроме того, при выборе шаблона студент получает 10 баллов квалификации во всех имеющихся категориях (Управление, Производство и т.д.)
☐	Научно-производственное обувное предприятие	Студент получает на старте комплект из следующих предприятий: завод по производству резины, обувную фабрику, **две лаборатории** для изучения новых технологий, а также розничный магазин одежды и обуви. Город расположения комплекта выбирается случайно. На всех производствах устанавливается 5-й уровень технологии, магазин создаётся в центре города и заполняется начальным товаром на сумму 1 млн. $. В комплект также входит стандартный управляющий (региональный) офис (офис на 10 рабочих мест, нанято 4 сотрудника с квалификацией 4, установлены 4 компьютера качества 1, на 10 пересчётов установлена подарочная инновация "Опытный менеджер", поднимающая эффективность офисных сотрудников и эффективность топ-менеджмента). Кроме того, при выборе шаблона студент получает 10 баллов квалификации во всех имеющихся категориях (Управление, Производство и т.д.)
☐	Металлургическое производство	Студент получает на старте комплект из следующих предприятий: сталелитейный завод, завод по производству двигателей, завод по производству комплектующих для двигателей, станкостроительный завод и завод горно-шахтного оборудования, а также лабораторию для изучения новых технологий. Город расположения комплекта выбирается случайно. На всех производствах устанавливается 5-й уровень технологии, магазина в

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Настройка доступных для участников классов предприятий и стран

Глобальные настройки для SBS Fast

Доступные классы предприятий (студенты могут создавать только отмеченные чекбоксом типы предприятий)

Сохранить изменения

Класс подразделения	Описание
Офис	Компания управляет своими подразделениями через систему представительств - офисов компании
Магазин	Магазины розничной торговли находятся в конце производственной цепочки, прибыль, получаемая магазинами, составляет основу прибыли всех подразделений, участвующих в производстве товаров
Сфера услуг	Предприятия сферы услуг
Ресторан	Предприятия общественного питания, от небольших кафе до огромных ресторанов
Завод	Завод производит продукцию, перерабатывая определенные виды сырья
Мельница	Мельница перемалывает зерно в муку
Животноводческая ферма	На животноводческих фермах производится сельскохозяйственная продукция и выращиваются животные
Склад	Склад используется для аккумуляции и дистрибуции продукции и товаров
Лаборатория	В лабораториях проводятся технологические изыскания
Шахта	Шахта добывает полезные ископаемые из месторождения

Сохранить изменения

Доступные страны (студенты могут создавать предприятия только в отмеченных чекбоксом странах)

Сохранить изменения

Страна	Общая площадь территории	Население	Количество городов	Уровень налогов
Германия	0.36 млн. км^2	82.4 млн. чел.	14	25%
Испания	0.51 млн. км^2	46.0 млн. чел.	10	30%
Россия	17.07 млн. км^2	157.1 млн. чел.	54	18% - 41%
Соединенные Штаты Америки	9.52 млн. км^2	321.3 млн. чел.	26	35% - 43%
Украина	0.60 млн. км^2	46.3 млн. чел.	17	32% - 36%

Сохранить изменения

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Настройка режима покупки/продажи товаров и независимых поставщиков

Глобальные настройки для SBS Fast и SBS Classic:

Режим продажи товаров

Сохранить изменения

- Товары можно продавать всем участникам симуляции, включая студентов и игроков, не участвующих в каком-либо конкретном тренинге
- Товары можно продавать только участникам своей **учебной группы**
- Товары можно продавать только участникам своей **учебной подгруппы**, нельзя продать товар студенту другой подгруппы даже в рамках одного учебного курса

Режим покупки товаров

Сохранить изменения

- Товары и сырьё можно покупать у всех участников симуляции, включая студентов и игроков, не участвующих в каком-либо конкретном тренинге
- Товары и сырьё можно покупать только у участников своей **учебной группы**
- Товары и сырьё можно покупать только у участников своей **учебной подгруппы**, нельзя купать товар у студента другой подгруппы даже в рамках одного учебного курса
- Товары и сырьё можно покупать только у настроенных преподавателем "независимых" поставщиков

Пример настройки независимых поставщиков для SBS Fast и SBS Classic:

Новый поставщик

Продукт	Город	Цена продажи	Качество	Максимальный объем
Нефть	Архангельск	100	10	10000

Создать предложение

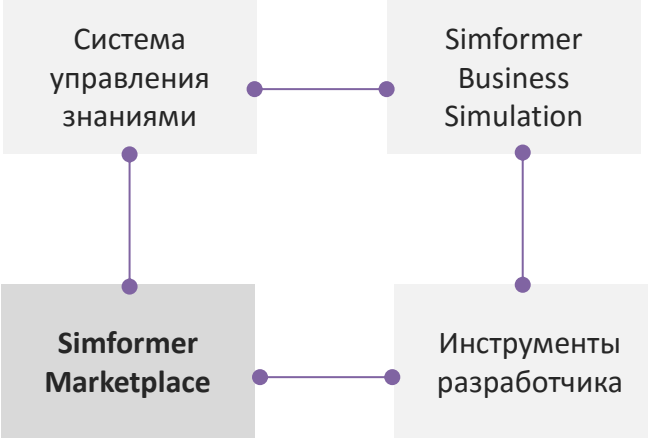
Новые поставщики сразу для всех товаров определённой розничной категории

Категория товаров	Город	Режим продажи товаров
Автомобильные товары	Берлин	Дешёвые товары

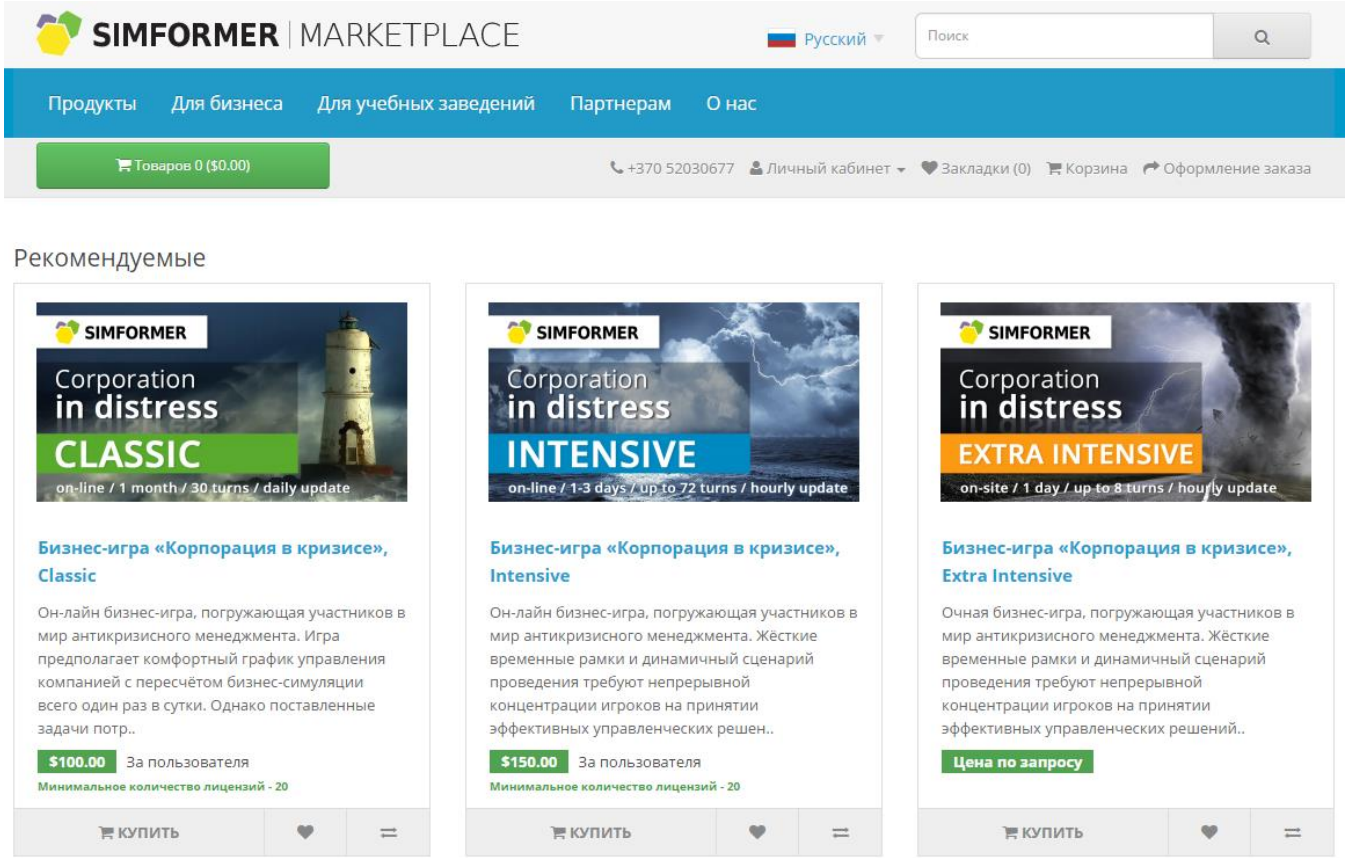
Создать предложение

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты



Simformer Marketplace — интернет-магазин с образовательными продуктами, созданными на базе бизнес-симуляции. Он позволяет Партнёрам публиковать свои продукты для продажи, а пользователям — приобретать доступ к практикоориентированному обучению.



Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

SIMFORMER

ПЛАТФОРМА ДЛЯ РАЗРАБОТКИ
КУРСОВ И ТРЕНИНГОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ
БИЗНЕС-СИМУЛЯЦИЙ

Разработка бизнес-игр

Перейти к содержанию

Деловые игры, разработанные на платформе Simformer, позволяют имитировать широкий спектр управленческих решений, способствуют быстрому освоению и закреплению теоретического материала. Разнообразные форматы организации игр позволяют создавать широкий спектр игровых продуктов.

Типология бизнес-игр и их ключевые характеристики:

Параметр	Корпоративные игры	Академические игры	Индивидуальные игры
Цель игры	Развитие hard/soft skills, проведение тренинга в виде бизнес-игры с состязательным элементом, оценка персонала, …	Применение полученных студентами знаний на практике в бизнес-симуляции, …	Применение теоретических знаний в бизнес-симуляции, развитие навыков управления бизнесом, …
Временные рамки	Как правило, краткосрочные игры (от нескольких часов до 2-3 дней).	Краткосрочные (1-3 дня) — применение в модулях отдельных курсов. Долгосрочные (от месяца до семестра) — при изучении дисциплин.	Краткосрочные и продолжительные бизнес-игры.
Симуляция	SBS Fast с шагом пересчёта 1 раз в час	SBS Fast с шагом пересчёта 1 раз в час для краткосрочных игр. SBS Classic с шагом пересчёта 1 раз в день для долгосрочных игр.	SBS Fast с шагом пересчёта 1 раз в час для краткосрочных игр. SBS Classic с шагом пересчёта 1 раз в день для долгосрочных игр.
Участие	Индивидуальное или в группе	Индивидуальное или в группе	Индивидуальное
Формат	Очный, дистанционный	Очный, дистанционный	Дистанционный
Модерирование игры	Как правило, необходимо	Возможно	Возможно
Оценочные процедуры	Рейтинг участников, экспертные HR-оценки навыков и компетенций	Рейтинг участников	Рейтинг участников

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Определите сегмент и цель бизнес-игры

Сегмент, для которого разрабатывается бизнес-игра, во многом определяет её содержание. Например, в корпоративной среде бизнес-игра представляет собой одну из форм тренинга с элементами состязательности. Следовательно, как и в любом корпоративном тренинге, участники должны развивать определённые навыки и компетенции, выполняя миссии в SBS.

Академические бизнес-игры в большей степени направлены на то, чтобы школьники и студенты в игровой форме закрепляли полученные знания. В этом случае тренинговая составляющая отходит на второй план, а ключевой задачей является связка теории и симуляции посредством выполнения заданий в SBS.

Игры для индивидуальных потребителей могут преследовать самые разные цели — от закрепления теоретического материала до развития определённых навыков.

Задайте временные рамки игры

Корпоративные бизнес-игры, как правило, краткосрочны — от нескольких часов до двух, максимум трёх дней. Исходя из практики работы с SBS мы рекомендуем устанавливать минимальную продолжительность бизнес-игры в четыре часа. Оптимальная продолжительность корпоративной игры — 6-8 часов. Академические бизнес-игры и игры для индивидуальных пользователей могут быть как краткосрочными, так и долгосрочными.

Выберите вид SBS

Для всех краткосрочных бизнес-игр используется SBS Fast с шагом пересчёта 1 раз в час (каждый астрономический час). Максимальная продолжительность доступа участника — 3 дня с момента активации продукта.

Для среднесрочных и долгосрочных игр используется SBS Classic с шагом пересчёта 1 раз в день (с 4:00 до 4:15 по МСК). Минимальная продолжительность подписки на продукты с SBS Classic — один месяц. Максимальная — не ограничена, но кратна одному месяцу.

Определите формат взаимодействия участников

Корпоративные и академические бизнес-игры могут предполагать:

- индивидуальное участие — каждый участник единолично управляет всеми процессами,
- групповое взаимодействие — группа участников, согласовывая решения друг с другом, управляет виртуальной компанией.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

При индивидуальном формате чётко видны результаты успешности отдельных игроков в виде рейтингов управляемых ими компаний в SBS. Групповой формат нивелирует индивидуальную оценку участников в симуляции. Однако, он позволяет развивать и оценивать широкую палитру навыков и компетенций, проявляющихся в процессе взаимодействия участников друг с другом. Например, выполняя одну общую задачу, участники проявят навыки и компетенции в области лидерства, коммуникаций, командной работы, делегирования полномочий, кроссфункционального взаимодействия и т.п.

При разработке бизнес-игры на платформе Simformer мы рекомендуем обеспечивать возможность как индивидуального, так и группового участия. При этом конкретный формат определяется заказчиком в процессе приобретения или проведения игры.

Определите формат проведения игры (очно, дистанционно)

Академические и корпоративные бизнес-игры могут проводиться в очном, дистанционном или комбинированном формате. Очные мероприятия более трудозатратны для проведения, охватывают меньшее число участников, однако более доходны в расчёте на 1 потребителя и незаменимы в случае потребности в HR-оценках участников (если эти оценки должен дать модератор игры).

Преимущество дистанционных игр в том, что они могут проводиться для неограниченного числа участников. А отсутствие необходимости собирать вместе участников означает существенную экономию бюджета для заказчика игры и, следовательно, определяет популярность такого формата.

При разработке бизнес-игр мы рекомендуем ориентироваться, в первую очередь, на дистанционный формат игр. Вместе с тем, разработанная в дистанционном формате игра может быть легко адаптирована для очного проведения.

Модерирование игры (очное, он-лайн)

Очные бизнес-игры по умолчанию подразумевают модерирование со стороны ведущего игры. Дистанционные бизнес-игры могут предусматривать:

- модерирование в он-лайн режиме. Он-лайн проведение поддерживается за счёт вещания в он-лайн классах Simformer, скайп-конференций или иных средств он-лайн коммуникаций.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

- отсутствие модерирования. Сопровождение участников (теория, объяснение функционала SBS, миссии для выполнения в SBS и т.п.) обеспечивается, например, серией заранее записанных видеосюжетов или рекомендациями в печатном формате.

Мы рекомендуем разрабатывать, в первую очередь, бизнес-игры без необходимости модерирования в он-лайн режиме. При наличии запроса со стороны Заказчика на он-лайн или очное сопровождение игры условия такого сопровождения оговариваются, как правило, отдельно.

Разработка сценария игры: фабула

Придумайте свою сюжетную схему событий, которая отражала бы направленность игры и поддерживала игровую динамику.

Например, одна из первых бизнес-игр Simformer «Корпорация в кризисе» была разработана с целью погружения топ-менеджеров различных компаний в ситуацию необходимости антикризисного менеджмента, где им предстояло принимать массу решений в условиях ограниченности времени. Участники, получив в управление компанию с финансовыми затруднениями, должны были последовательно вывести её из кризиса, стабилизировать деятельность ключевых подразделений, расширить поле деятельности за счёт выхода на новые рынки. Сюжетная линия нашла своё отражение в описании бизнес-игры в Simformer Marketplace и презентационных материалах для очного и дистанционного проведения.

Элементы состязательности

После каждого пересчёта (для SBS Fast — каждый час, для SBS Classic — каждый день) в бизнес-симуляции обновляется рейтинг участников (по активам управляемых компаний, выручке, прибыли).

При проведении модерируемых бизнес-игр мы рекомендуем после каждого пересчёта подводить итоги раунда, выявлять победителя и обсуждать прогресс участников. Для этого выберите один или несколько показателей, по которым будет осуществляться рейтингование участников.

Победитель игры может определяться по итогам отдельных раундов или по показателям на конец игры.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Тренинговые элементы

Игра — это всегда драйв, эмоции, экшн. Но у бизнес-игр есть и иное предназначение — проявить и развить определённые hard и soft skills у участников.

SBS обладает обширным функционалом, в ней представлены практически все ключевые бизнес-процессы и функции, широкий спектр управляемых подразделений. Кроме того, симуляция основана на регулярном взаимодействии участников.

Выберите для проведения игры групповой формат (несколько участников управляют одной компанией, согласовывая решения друг с другом), если необходимо развивать и оценивать навыки и компетенции, проявляемые в процессе взаимодействия участников друг с другом. Например, выполняя в процессе игры одну общую задачу, участники проявят навыки и компетенции в области лидерства, коммуникаций, командной работы, делегирования полномочий, кроссфункционального взаимодействия и т.п.

За счёт конфигурирования игрового сценария, миссий, квестов для выполнения, ротации участников команд в бизнес-игры внедряются элементы, которые позволяют оценить и развить определённые навыки. А постоянная итеративность всех действий (за счёт регулярных пересчётов) позволяет многократно оттренировать и закрепить навыки.

Например, в одной из бизнес-игр, разработанных Simformer, участники, работая в группах, должны, среди прочего, развить навыки управления большим числом задач в условиях цейтнота. Во-первых, участники уже с первого часа игры получают для выполнения в SBS задач больше, чем они могут выполнить в принципе в отведённое время. Во-вторых, модераторы игры постоянными наводящими вопросами и вбросом небольших порций теоретической информации объясняют участникам, как приоритизировать задачи, распределить их по субгруппам и отдельным исполнителям, находить точки пересечения задач и т.п. В итоге, с учётом итеративности выполняемых задач, участники уже через несколько игровых пересчётов работали более эффективно.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

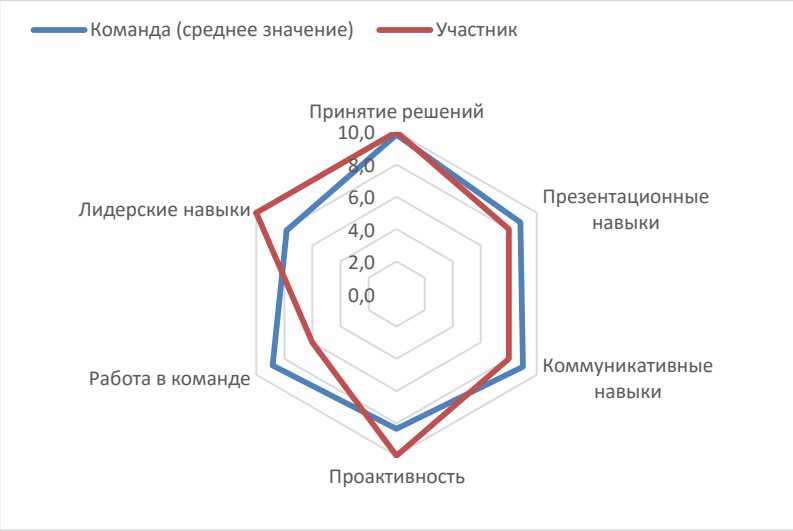
Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Оценочные элементы

SBS формирует автоматический рейтинг компаний, управляемых участниками. Вместе с тем, Заказчик бизнес-игры может быть заинтересован в экспертной оценке навыков и компетенций участников. Такие оценки могут проводиться HR-экспертами Заказчика, сторонними экспертами или модераторами игр (при наличии квалификации в этой области). Перечень оцениваемых метрик и критерии оценки согласовываются заранее.

Как правило, уже через час бизнес-игры, участники забывают о том, что за ними ведётся наблюдение с целью оценки. Это позволяет снять напряжение, которое характерно для классических оценочных процедур (например, регулярные формальные процедуры оценки в компаниях).

Оптимальный вариант организации оценочных процедур — силами квалифицированных HR-экспертов Заказчика, находящихся рядом с участниками и наблюдающих за ними. В этом случае модерирование игры может осуществляться даже в он-лайн формате.



Например, при проведении одной из бизнес-игр Заказчик определил следующий перечень оцениваемых навыков: принятие решений, презентационные, лидерские и коммуникативные навыки, проактивность, работа в команде.

Шкала оценок — от 0 до 10 (проявление в максимальной степени). Оценка — усреднённая экспертная, проводимая силами модератора игры и HR-сотрудников Заказчика.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Миссии для выполнения

Сформируйте для каждого шага конкретные миссии, которые участники должны выполнить в SBS.

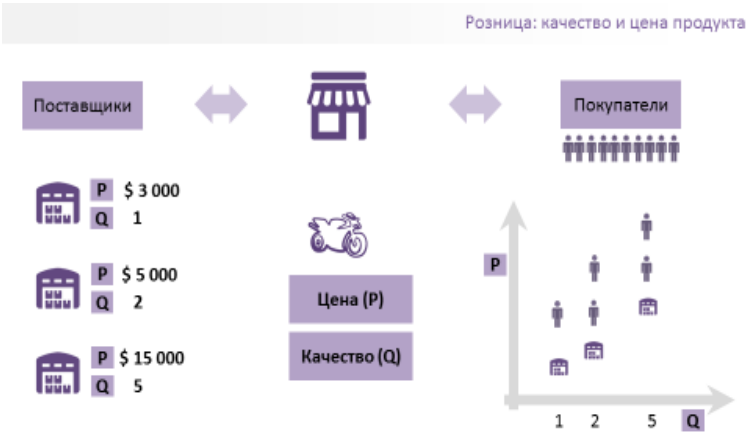
Например:

- Повысить оборот розничной сети на X%.
- Провести анализ рынков и расширить деятельность компании, открыв не менее 3-х новых подразделений.
- Довести эффективность рекламной кампании до Y%.
- Вывести подразделение на безубыточный уровень в течение трёх пересчётов.

Общая рекомендация — задачи, которые ставятся участникам, должны быть в принципе достижимыми в течение отведённого времени и измеримыми.

Презентационные и раздаточные материалы

Для каждого шага бизнес-игры мы рекомендуем делать небольшие презентации, в которых найдёт отражение сценарий игры, теоретический материал (в тезисном изложении), миссии для выполнения в бизнес-симуляции, временные рамки для выполнения задания.



Презентации могут быть использованы при очном или он-лайн модерировании игры. При разработке игры без модерирования такие презентационные материалы ложатся в основу видео-сюжетов для самостоятельного освоения игроками.

Раздаточные материалы опциональны, их целесообразность определяется тем, необходимо ли участникам игры иметь перед глазами какие-либо опорные конспекты.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Разработка плана-графика игры

До начала работ над презентационными материалами мы рекомендуем составить план-график игры, отражающий ключевые игровые события в привязке к пересчётам.

Ориентировочный формат плана-графика игры

Время	Период Т	Т+1	Т+2	…	Т+N
Пересчёты		1	2	…	N
Анализ итогов предыдущего шага	-	5 мин	5 мин		Подведение итогов, выявление победителя
Презентация решений участниками	-	5 мин	5 мин		-
Теория, методики, навыки	15 мин Что даём из теории, какой навык развиваем, …	15 мин Что даём из теории, какой навык развиваем, …	15 мин Что даём из теории, какой навык развиваем, …		Обратная связь от модератора (при наличии модерирования)
Функционал SBS	15 мин Какой функционал SBS объясняем	10 мин Какой функционал SBS объясняем	10 мин Какой функционал SBS объясняем		-
Миссии для выполнения в SBS	15 мин Что участники должны сделать в SBS	15 мин Что участники должны сделать в SBS	15 мин Что участники должны сделать в SBS		-
Прочее	-	10 мин Дополнительный конкурс-состязание	10 мин Дополнительный конкурс-состязание		Вручение сертификатов

В целом, возможные действия участников в пределах шага стандартны:

- оценка результатов после пересчёта,
- обсуждение принятых в предыдущем шаге решений — например, в виде презентации одного из участников команд (при этом мы рекомендуем проводить ротацию участников, что позволит выступить всем или большинству участников),

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

- представление модератором игрового сценария, объяснение теории, методики решения какой либо-задачи,
- объяснение функционала SBS, необходимого для выполнения миссии в определённом периоде,
- представление миссии, которую должны выполнить участники в SBS,
- участники выполняют миссию,
- опционально могут быть введены дополнительные тренинговые элементы, аукционы по розыгрышу бонусов в SBS с целью повышения динамики игры и т.п.

Завершается игра подведением итогов, выявлением победителя, обратной связью от модератора игры командам или участникам (если игра модерируется в он-лайне или очно), вручением сертификатов участникам. Сертификаты участников могут быть в печатной форме и (или) электронном формате для размещения в профайлах участников в социальных сетях.

Подача информации: эффект снежного кома

Мы рекомендуем структурировать информацию для участников таким образом, чтобы она подавалась постепенно, определёнными порциями. Но при этом каждая новая порция информации должна быть связана с предыдущей. Это обеспечит плавное погружение участников в игровой сценарий, тренинговые элементы, SBS.

Дополнительные элементы игровой динамики

Типовой план-график игры, описанный выше, сам по себе обеспечивает хорошую динамику игры и вовлечённость участников. Тем не менее, для игр с модерированием дополнительно могут быть предусмотрены следующие игровые элементы:

- аукционы среди участников с розыгрышем какого-либо приза (например, льготной поставки товара экстра высокого качества). Ведущий объявляет стартовую цену за единицу товара в партии, далее проводится аукцион среди участников. Побеждает тот, кто предложит наибольшую цену за товар. Технически, поставка такого товара осуществляется с предварительно настроенного склада, которым управляет модератор игры.
- конкурсы на лучшего прогнозиста объёма продаж, доли рынка и т.п. Награда — льготные закупки товара (высокое качество при низкой цене), денежные начисления и т.п.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Пример плана-графика игры

На примере бизнес-игры «Корпорация в кризисе», очное или он-лайн модерирование

Период		1		2		3		4		5		6		
Время	8:45	9:00		10:00		11:00		12:00		13:00		14:00		15:00
Пересчёты				1		2		3		4		5		6
Общая хронология периода	9:00	Преамбула. Суть бизнес-игры, подразделения компаний их показатели, критерии победы.	10:05	Итоги пересчёта. Рейтинг участников.	11:00		12:05	Итоги пересчёта. Рейтинг участников.	13:00		14:05	Итоги пересчёта. Рейтинг участников.	15:05	Итоги пересчёта. Финальный рейтинг.
	9:05	Розница: модель управления.	10:10	Анализ ситуации командами.	11:15	Итоги пересчёта. Рейтинг участников.	12:10	Анализ ситуации командами.	13:15	Итоги пересчёта. Рейтинг участников.	14:10	Анализ ситуации командами.	15:10	Комментарии по взаимодействию участников в процессе игры. Обратная связь по игре.
	9:20	Задание 1: Оптимизировать продажи и поставки в магазинах 1 и 2.	10:20	Введение в маркетинг и рекламу. Основы управления размером и локацией розницы, управление персоналом. (магазины 1 и 2). Задание 2: Поддержать операционную деятельность. Запустить рекламную кампанию. Оптимизировать размер, локацию и персонал.	11:20	Ресторан: модель управления. Завод: модель управления. Задание 3: Поддержать операционную деятельность розницы. Повысить прибыльность ресторана и завода.	12:20	Розница, экспансия на новые рынки: выбор локации и продуктовой линейки. Задание 4: Поддержать операционную деятельность. Повысить прибыльность за счёт открытия новых подразделений.	13:20	Оптимизация и расширение бизнеса. Задание 5: Поддержать операционную деятельность. Оптимизировать бизнес и повысить его прибыльность.	14:20	Оптимизация и расширение бизнеса. Задание 6: Поддержать операционную деятельность. Оптимизировать бизнес и повысить его прибыльность.	15:20	Награждение команд и участников. Финальное фото.
	9:30	Разбивка на команды. Выполнение задания.	10:30	Выполнение задания.	11:30	Выполнение задания.	12:30	Выполнение задания.	13:30	Выполнение задания.	14:30	Выполнение задания.		
	9:50	Фиксация действий в SBS.	10:50	Фиксация действий в SBS.	11:50	Фиксация действий в SBS.	12:50	Фиксация действий в SBS.	13:50	Фиксация действий в SBS.	14:50	Фиксация действий в SBS.		
	9:55	Выбор лидера. Презентация решений командами.	10:55	Ротация лидера. Презентация решений командами.	11:55	Ротация лидера. Презентация решений командами.	12:55	Ротация лидера. Презентация решений командами.	13:55	Ротация лидера. Презентация решений командами.	14:55	Ротация лидера. Презентация решений командами.		
Спец. Задания				1. Конкурс «Прогнозист»: прогноз объёма (единицы) продаж конкретного товара. Награда: инвестиции в паркинг (дают +50% посетителей магазинов в SBS)		1. Прикрепление паркинга. 2. Льготная закупка: Цель – максимизировать объём продаж товаров в категории «Одежда и обувь». Награда — закупка товара с Q=5 по сниженной цене. 3. Прогноз продаж шин (ед.)		1. Поставка товара по сниженной цене. 2. +30% к продажам по авто товарам. 3. Аукцион на мотоциклы, сахар: Q=15, торг за цену. 4. Прогноз продаж сосисок (ед.)		1. +30% к продажам по продуктам. 2. Аукцион или льготная закупка. 3. Прогноз продаж ботинок (ед.)		1. +30% к продажам по обуви/одежде. 2. Поставка по льготной закупке.		
Объясняемые сущности SBS		Спрос (D) Предложение (S) Цена (P): закупка, продажа, средняя, отдельные конкуренты Качество (Q) Бренд (B) Локация (L)		Известность Рекламные каналы Сотрудники: з/п, квалификация, количество		Ранее введённые + Оборудование и уровень обслуживания для ресторана		Локация: население, средняя з/п, объём рынка, индекс конкуренции						

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Очные игры с модерированием

Для проведения очных игр со стороны Заказчика должны быть предусмотрены следующие технические средства:

Для модератора игры:

1 большой ТВ или проектор с экраном (включая кабель для связи с компьютером).

1 флип-чарт (доска).

Для участников:

При индивидуальной игре — каждый участник должен быть обеспечен собственным компьютером.

При групповой игре — 1-3 компьютера на группу, возможно подключение одного из компьютеров к ТВ/проектору.

Требования к компьютерам: выход в интернет, наличие веб-браузера.

Флип-чарты — по числу команд.

Он-лайн игры с модерированием

Техническое обеспечение он-лайн игр со стороны Заказчика идентично очным играм. Однако, с учётом он-лайн формата, участники не обязательно должны находиться в одном помещении. Групповые он-лайн игры также могут предполагать он-лайн коммуникации участников отдельных групп.

Модерирование игры в он-лайн режиме осуществляется с помощью он-лайн классов Заказчика (при наличии) или Simformer, скайп-конференций или иных средств для он-лайн коммуникаций. Он-лайн классы Simformer позволяют проецировать рабочий стол модератора, демонстрировать слайдовую презентацию, содержат интерактивную доску, опросы, чат, возможность открыть для участника видео/аудио связь, осуществлять передачу файлов и т.п.

Он-лайн игры без модерирования

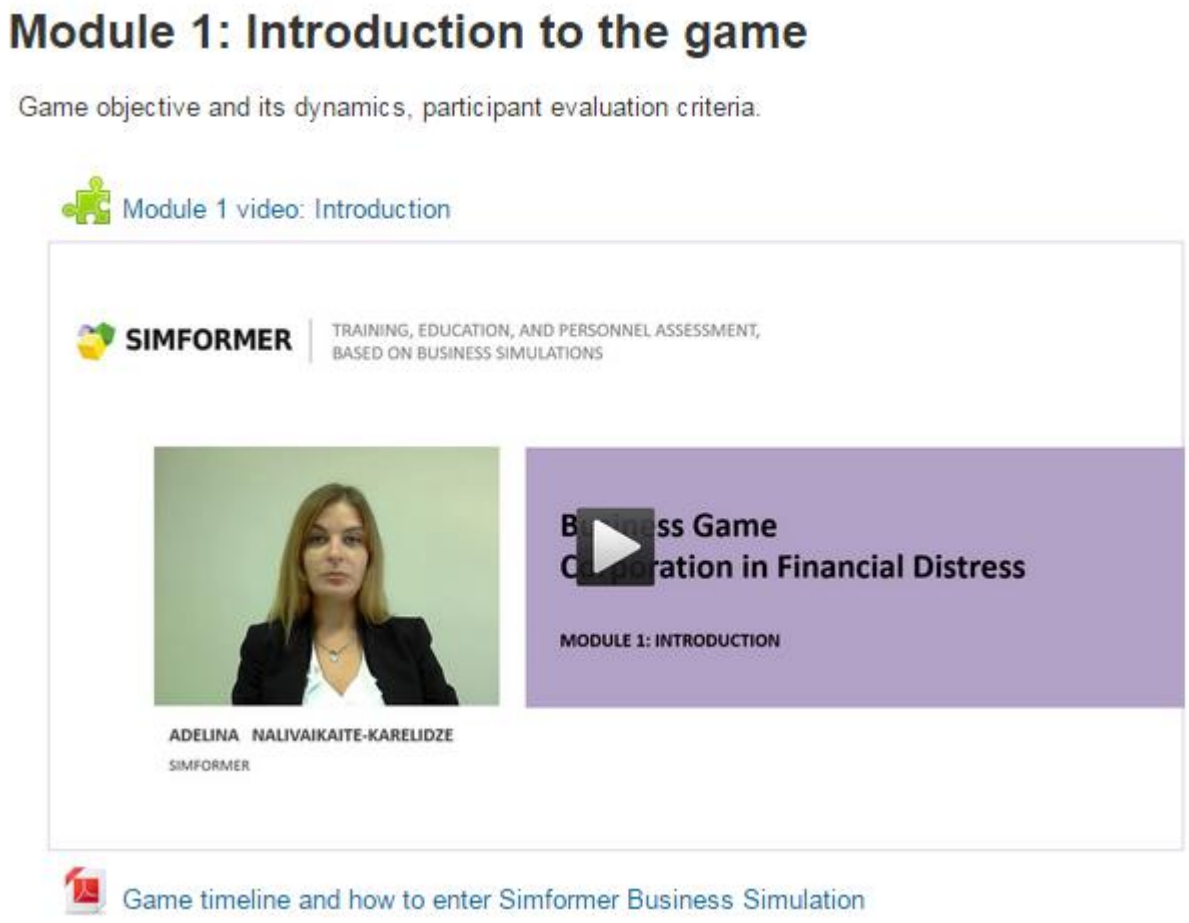
Мы рекомендуем разрабатывать, в первую очередь, бизнес-игры без необходимости модерирования в он-лайн режиме. Участники игры получают доступ к платформе Simformer, на которой размещается контент, сопровождающий игру — видеоролики на основе презентационных материалов, текстовые файлы, описание миссий для выполнения и т.п. Контент структурируется на модули, каждый из которых привязан к одному или нескольким шагам игры.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Пример модуля игры на платформе Simformer

Один из модулей бизнес-игры «Корпорация в кризисе» (на английском языке): короткий видео-ролик на базе слайдовой презентации, «таймлайн» игры для участников.



Видеоролики для он-лайн игр без модерирования могут быть подготовлены стандартными решениями PowerPoint, Camtasia, iSpringer и т.п.

Руководства для игроков могут быть также подготовлены в печатном виде (файлы к скачиванию).

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Настройка симуляции

Пожалуйста, предварительно ознакомьтесь с описанием инструментов разработчика.

В зависимости от целей, сценария и план-графика игры инструменты разработчика позволяют выполнить предварительную настройку бизнес-симуляции: стартовых шаблонов, глобальных настроек, независимых поставщиков. Эксперты Simformer, ознакомившись с материалами бизнес-игры, окажут консультационную поддержку и помогут сформировать конфигурацию настроек под конкретный продукт.

Смотрите также Навигатор по функционалу платформы.

Сертификаты участников

Бизнес-игры могут предусматривать выдачу сертификатов участникам на бумажном носителе (для игр с очным модерированием) или в электронном формате (для он-лайн игр с модерированием и без него), которые могут быть размещены в личных профайлах участников в социальных сетях.

Примеры сертификатов

Золотой сертификат участника, победившего в бизнес-игре.

(для первых трёх победителей в индивидуальных играх или участников команды-победительницы игры)

Сертификат участника бизнес-игры

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Как разместить свою игру на платформе Simformer

academy@simformer.com
+370 520 306 77

Если у вас уже сформирована идея бизнес-игры, свяжитесь с нами, указав следующую информацию:

ФИО:
Название компании (если вы представляете компанию):
Контактные данные (телефон, е-мейл, скайп, …):
Краткое описание игры: на кого ориентирована, в чём суть игры.

Эксперты Simformer помогут вам определить следующие шаги в разработке игры и проконсультируют по её созданию.

Для размещения бизнес-игры на платформе Simformer впоследствии нам будет необходимо:

- Разработать контент для игры, руководствуясь данными методическими рекомендациями — работы выполняются силами Партнёров при консультационной и экспертной поддержке специалистов Simformer;
- Настроить бизнес-симуляцию под задачи конкретной игры — настройка выполняется специалистами Simformer при взаимодействии с Партнёром;
- Подготовить описание бизнес-игры для Simformer Marketplace — работы выполняются на стороне партнёра при консультационной и экспертной поддержке специалистов Simformer.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

SIMFORMER

ПЛАТФОРМА ДЛЯ РАЗРАБОТКИ
КУРСОВ И ТРЕНИНГОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ
БИЗНЕС-СИМУЛЯЦИЙ

Разработка учебных курсов

Перейти к
содержанию

Платформа Simformer идеальна для разработки практикоориентированных он-лайн курсов с мгновенным закреплением материала в Simformer Business Simulation (SBS). В распоряжении разработчиков — классическая LMS, мощная многопользовательская бизнес-симуляция и инструментарий разработчика для настройки бизнес-симуляции под задачи конкретного курса.

Типология учебных курсов и их ключевые характеристики:

Параметр	Корпоративные курсы	Академические курсы	Индивидуальные курсы
Направленность курса	Курсы бизнес направленности: стратегический менеджмент, управление проектами, менеджмент, маркетинг, финансы, антикризисный менеджмент и т.д.	Практически все стандартные академические курсы бизнес и экономической направленности	Курсы по основам предпринимательства, управления небольшими компаниями, классические бизнес-курсы
Временные рамки	Как правило, краткосрочные мини-курсы	Как правило, семестровые учебные курсы	От краткосрочных мини-курсов до длительных учебных программ
Симуляция	SBS Fast с шагом пересчёта 1 раз в час	SBS Classic с шагом пересчёта 1 раз в день	SBS Fast с шагом пересчёта 1 раз в час для краткосрочных мини-курсов. SBS Classic с шагом пересчёта 1 раз в день для долгосрочных образовательных программ
Участие	Индивидуальное или в группе	Индивидуальное или в группе	Индивидуальное
Формат	Дистанционный	Очный, дистанционный	Дистанционный
Сопровождение курса	Возможно	Как правило, да	Возможно
Оценочные процедуры	Рейтинг участников в SBS, различные тесты на уровень освоения материала	Рейтинг участников в SBS; классические тесты на уровень освоения материала; прочие оценочные процедуры, предусмотренные учебной программой	Рейтинг участников в SBS, классические тесты на уровень освоения материала

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Определите сегмент и направленность курса

Направленность академических курсов определяется государственными стандартами и внутренними положениями ВУЗов. Поэтому, при определении их тематик мы рекомендуем ориентироваться, в первую очередь, на тематики стандартны учебных планов экономических и бизнес-специальностей.

Корпоративные образовательные программы в настоящее время в большей степени ориентированы на краткосрочные модульные мини-курсы. Они позволяют, с одной стороны, передать сотрудникам необходимый минимум знаний и навыков, с другой — минимизируют отрыв сотрудников от работы.

Индивидуальные курсы могут сочетать в себе признаки как классических академических курсов, так и корпоративных мини-курсов.

Задайте временные рамки курса

Классические академические курсы, как правило, привязаны к семестровому циклу. Каждый курс может состоять из нескольких модулей продолжительностью от нескольких недель до нескольких месяцев.

Теория мини-курсов может быть освоена в считанные часы (иногда и быстрее), остальное время отводится на практикум в SBS.

Выберите вид SBS

Для долгосрочных курсов используется SBS Classic с шагом пересчёта 1 раз в день (с 4:00 до 4:15 по МСК). Минимальная продолжительность подписки на продукты с SBS Classic — один месяц. Максимальная — не ограничена, но кратна одному месяцу.

Для мини-курсов используется SBS Fast с шагом пересчёта 1 раз в час (каждый астрономический час). Максимальная продолжительность доступа участника — 3 дня с момента активации продукта.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Определите формат взаимодействия участников

Независимо от временных рамок и организации процесса обучения курсы могут предполагать:

- индивидуальное участие — каждый участник единолично управляет всеми процессами своей виртуальной компании,
- групповое взаимодействие — группа участников, согласовывая решения друг с другом, управляет виртуальной компанией.

При индивидуальном формате чётко видны результаты успешности отдельных игроков в виде рейтингов управляемых ими компаний в SBS. Групповой формат нивелирует индивидуальную оценку участников в симуляции. Однако, он позволяет развивать и оценивать широкую палитру навыков и компетенций, проявляющихся в процессе взаимодействия участников друг с другом. Например, выполняя одну общую задачу, участники проявят навыки и компетенции в области лидерства, коммуникаций, командной работы, делегирования полномочий, кроссфункционального взаимодействия и т.п. Кроме того, командный формат работы мотивирует участников группы к более быстрому освоению материала.

При разработке курсов на платформе Simformer мы рекомендуем обеспечивать возможность как индивидуального, так и группового участия. При этом конкретный формат определяется заказчиком в процессе приобретения или применения курса.

Определите формат проведения курса (очно, дистанционно)

Корпоративные и индивидуальные курсы мы рекомендуем создавать исключительно в дистанционном формате.

Академические курсы также рекомендуется проектировать в первую очередь под дистанционное проведение, что обеспечит их масштабируемость и возможность глобального продвижения. Однако в курсе должны быть и рекомендации по его проведению в классическом очном формате (для реализации курса в конкретном ВУЗе).

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Сопровождение курса (очное, он-лайн)

Очные курсы по умолчанию подразумевают сопровождение со стороны преподавателя курса.

Дистанционные курсы могут предусматривать:

- модерирование в он-лайн режиме. Он-лайн проведение поддерживается за счёт вещания в он-лайн классах Simformer, скайп-конференций или иных средств он-лайн коммуникаций. Также возможна поддержка слушателей и обратная связь через классические форумы, блоги, системы проверки заданий с обратной связью и т.п.
- отсутствие модерирования. Сопровождение участников (теория, объяснение функционала SBS, миссии для выполнения в SBS и т.п.) обеспечивается, например, серией заранее записанных видеосюжетов или рекомендациями в печатном формате. Проверка знаний — с помощью SBS и классическими автоматизированными тестами.

Мы рекомендуем разрабатывать, в первую очередь, курсы без необходимости модерирования в он-лайн режиме (курсы для самостоятельного освоения).

Элементы состязательности

После каждого пересчёта (для SBS Fast — каждый час, для SBS Classic — каждый день) в бизнес-симуляции обновляется рейтинг участников (по активам управляемых компаний, выручке, прибыли).

Мы рекомендуем вводить в курсы элементы состязательности среди отдельных участников или групп участников. Это обеспечит дополнительную мотивацию учеников к освоению курса.

Оценочные (аттестационные) элементы

В учебных курсах могут быть предусмотрены следующие виды оценочных процедур:

- Автоматическая оценка «успеваемости» ученика в SBS в виде рейтинга успешности управляемой учеником компании,
- Классические системы оценивания в LMS платформы Simformer: тесты, зачёт заданий, опросы и т.п.

Преподаватель курса имеет доступ к этой информации и может давать обратную связь обучающимся.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Настройка симуляции

Пожалуйста, предварительно ознакомьтесь с описанием инструментов разработчика.

В зависимости от целей курса инструменты разработчика позволяют выполнить предварительную настройку бизнес-симуляции: стартовых шаблонов, глобальных настроек, независимых поставщиков. Эксперты Simformer, ознакомившись с материалами курса, окажут консультационную поддержку и помогут сформировать конфигурацию настроек под конкретный продукт.

Смотрите также Навигатор по функционалу платформы.

«Теория—Симуляция» или «Симуляция — Теория»

Выберите один из двух вариантов последовательности связки теории и практикума в SBS:

- «Теория — Практикум в SBS». Классический вариант организации курса, когда учащийся сперва получает теоретический материал, а уже потом закрепляет его посредством выполнения заданий в SBS.
- «Практикум в SBS — Теория». Учащийся сперва направляется в SBS для решения какой-либо задачи, осознаёт нехватку теоретического материала для её выполнения, изучает теорию, возвращается к выполнению задания.

Мини-курсы

Мини-курсы — популярный формат организации контента. Теоретический материал выдаётся небольшими порциями, на освоение которых уходит не более 10-15 минут. Далее следует задание для выполнения. В итоге, мини-курс складывается из серии подобных модулей.

Теоретический контент может быть представлен в самых разных формах:

- Классические пособия в печатном формате для самостоятельного освоения,
- Видеоролики преподавателя с проекциями слайдовой презентации,
- Анимированные презентации,
- …

LMS платформы Simformer позволяет загружать разнообразные виды контента, которые используются сейчас в он-лайн образовании. Также LMS поддерживает SCORM-формат, что позволяет импортировать ранее подготовленный контент.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

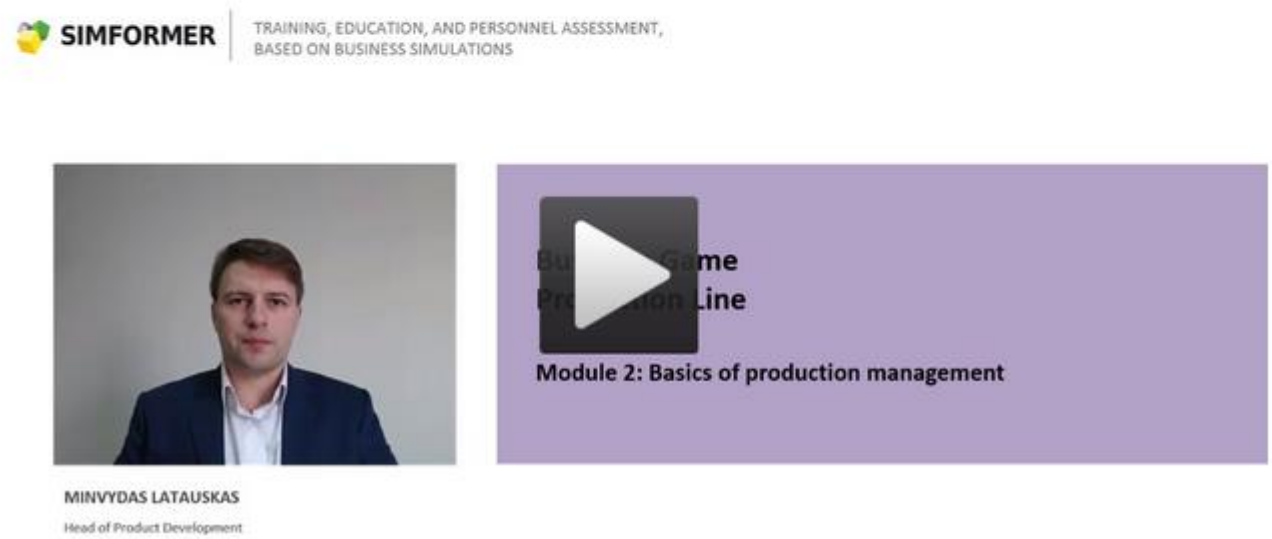
Мини-курсы: пример организации модуля

Мы рекомендуем структурировать контент по модулям, каждый из которых содержит порцию теоретической информации и определённую миссию (задачу) для выполнения в SBS.

Пример организации модуля в одном из курсов Simformer

Module 2: Basics of production management

- **Theory:** basics of production and quality management.
- **Introduction to SBS:** how to manage supplies, equipment and personnel.
- **Tasks:** choose the combination of quality for the parts used in production, match equipment quality and personnel qualification in accordance to available technology level.
- **Assignment in SBS:** manage production line in all manufacturing facilities of virtual business.
- **Duration:** 1-2 turns.



Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

В примере теория представлена небольшим видеороликом автора курса, созданного с помощью MS PowerPoint и программы по обработке видео Camtasia© Studio. Видео также содержит описание теоретического задания и миссии для выполнения в Simformer Business Simulation. Участникам даётся до 1-2 пересчётов SBS для выполнения миссии (мы рекомендуем структурировать материал таким образом, что каждый модуль по возможности содержал не только теорию, но и конкретные миссии для выполнения в SBS). Курс содержит несколько подобных модулей. Участник может пройти мини-курс как сразу, так и отдельно по модулям.

Задания для выполнения в SBS

Примеры миссий в связке с теоретическим материалом:

Тематика теоретического модуля	Пример миссии для выполнения в SBS
Стратегический маркетинг. Матрица Ансоффа (товар — рынок)	Определите, к какому квадранту матрицы Ансоффа относится рынок автомобильных шин в г. Владивосток. Сформулируйте свою стратегию и начните её реализацию. Время на выполнение задания — 1 шаг.
Риск менеджмент. Диверсификация как метод управления рисками	Диверсифицируйте поставки сырья на завод колбасных изделий в г. Калининград таким образом, чтобы доля отдельных поставщиков в общих поставках (в ценовом выражении) была не более 10%. Время на выполнение миссии — 2 шага.
Финансы. Постоянные и переменные издержки.	Для магазина №3 в спальном районе г. Москвы определите точку безубыточности, исходя из среднего объёма продаж за последние 3 шага и постоянных издержек текущего шага. Снизьте постоянные издержки магазина на 10% к следующему шагу и повторно проведите расчёт точки безубыточности. Время на выполнение миссии — не более 3-х пересчётов.
Управление проектами. Расширение производства.	Для завода в г. Тольятти спланируйте и реализуйте проект по увеличению производства мотоциклов на 25%. Качество выпускаемой продукции должно быть выше среднерыночных страновых значений на 15%, цена — сопоставимой со среднерыночными ценами конкурентов. Число пересчётов для выполнения миссии — 10.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Классические академические курсы

Интеграцию SBS в процесс обучения по классическим академическим курсам мы рекомендуем начинать с проработки рабочей программы учебной дисциплины (РПУД).

Ниже представлены типовые разделы РПУД с примерами (выдержками) отражения соответствующей информации (в рамках курса Управление рисками):

- Структура и содержание практической части курса.

  …
  Занятие X. Диверсификация как метод управления рисками (4 часа).
  1. *Понятие диверсификации.*
  2. *Влияние диверсификации на риск. Диверсифицируемые и недиверсифицируемые риски.*
  3. *Диверсификация и доходность.*
  4. *Выявление у компании в Simformer Business Simulation рисков, которые могут быть диверсифицированы (на примере заранее заданной конфигурации бизнеса в SBS).*

  …

- Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов, включая план-график выполнения самостоятельной работы, характеристику заданий, требования к представлению и оформлению результатов, критерии оценки.

№ п/п	*Дата/сроки выполнения*	*Вид самостоятельной работы*	*Примерные нормы времени на выполнение*	*Форма контроля*
…	*…*	*…*	*…*	*…*
	5-10 октября	*В SBS диверсифицируйте поставки сырья на завод колбасных изделий в г. Калининград таким образом, чтобы доля отдельных поставщиков в общих поставках (в ценовом выражении) была не более 10%.*	*Время на выполнение задания — 2 шага в бизнес-симуляции SBS.* *Ориентировочное время, требуемое на выполнение — 1 час.*	*Размещение скриншота страницы поставщиков на форуме курса*
…	*…*	*…*	*…*	*…*

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Перечень информационных технологий и программного обеспечения.

В курсе «Управление рисками» в качестве практикума-тренажёра активно используется бизнес-симуляция Simformer Business Simulation (SBS). Бизнес-симуляция позволяет моделировать ключевые бизнес-процессы и функции, взаимодействие разнообразных хозяйствующих субъектов друг с другом. SBS основана на взаимодействии реальных участников друг с другом (а не на жёстко заданном компьютерном сценарии), что создает неопределённость, и, как следствие, риск. Деятельность студентов по управлению виртуальными компаниями в SBS будет сопровождаться широкой палитрой рисков, что идеально подходит для реализации практической части курса «Управление рисками».

Методические указания по освоению дисциплины.

…
В курсе «Управление рисками» во время практических занятий и в рамках самостоятельной работы студентов применяется бизнес-симуляция Simformer Business Simulation (SBS). Перечень заданий для выполнения в рамках практических занятий представлен в п. «Структура и содержание практической части курса», для самостоятельного изучения — в п. «Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов».

После изучения теоретического материала и его закрепления во время практических занятий студенты получают конкретные задания для выполнения в SBS. Направленность заданий соответствует тематике модуля (раздела) курса.

Каждый студент получает доступ к своей виртуальной компании. Для доступа в бизнес-симуляцию студенты получают индивидуальные логин и пароль.

Для курса «Управление рисками» применяется SBS Classic с шагом пересчёта всех решений один раз в сутки. Студент может выполнять задание в любое время за исключением периода пересчёта (с 4:00 до 4:15 по МСК). По каждому заданию определяется предельное число шагов симуляции (дней с момента получения задания), в течение которых задание должно быть выполнено. Выполнение задания осуществляется во время практических занятий в соответствии с их графиком или во время самостоятельной работы студентов (конкретное время выполнения студент определяет сам).

Контроль работы студентов в SBS осуществляется преподавателем в конце каждого модуля.
…

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу
Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Классические академические курсы

Теоретический контент курса для дистанционного изучения может быть представлен в самых разных формах:

- Пособия в печатном формате для самостоятельного освоения,
- Видео-ролики преподавателя с проекциями слайдовой презентации,
- Анимированные презентации,
- …

LMS платформы Simformer позволяет загружать разнообразные виды контента, которые используются сейчас в он-лайн образовании. Также LMS поддерживает SCORM-формат, что дает возможность легко импортировать ранее подготовленный контент.

Мы рекомендуем структурировать контент по модулям, каждый из которых соответствует одной лекции или теме. В каждом модуле — краткое изложение основных теоретических положений, задания для практических занятий, рекомендации по самостоятельной работе студентов в SBS.

Работа студентов в SBS

Для организации практических занятий в семестровых курсах мы рекомендуем использовать SBS Classic с шагом пересчёта 1 раз в сутки. Это позволит организовывать как очную, так и дистанционную работу студентов в SBS.

Во время очных занятий или для дистанционной работы, предполагающей участие преподавателя, используйте задания, которые подразумевают получение от студентов ответа на поставленную задачу и позволяют дать обратную связь.

Например, для выполнения задания в области маркетинга

> *Определите, к какому квадранту матрицы Ансоффа относится рынок автомобильных шин в г. Владивосток. Сформулируйте свою стратегию и начните её реализацию. Время на выполнение задания — 1 шаг.*

студенты должны провести анализ рынка/продукта и обосновать его позиционирование в матрице. Задача может быть решена индивидуально или в группах (по 5-6 студентов). Решение должно быть презентовано группой, а преподаватель даёт обратную связь.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Для самостоятельной работы студентов используйте задания, где сама SBS позволяет дать ответ студенту о корректности выполненного задания.

Например, при выполнении задания по проектному менеджменту

> Для завода в г. Тольятти спланируйте и реализуйте проект по увеличению производства мотоциклов на 25%. Качество выпускаемой продукции должно быть выше среднерыночных страновых значений на 15%, цена — сопоставимой со среднерыночными ценами конкурентов. Число пересчётов для выполнения миссии — 10.

студент в SBS сам сможет определить выполнено задание или не выполнено, сравнивая показатели до и после реализации проекта.

Рейтинг в SBS как элемент оценочных процедур

Рейтинг участников в SBS может быть использован в проведении итоговой или промежуточной аттестации по курсу.

Дата	Название компании	Доходы	Расходы	Прибыль	Налоги	Активы	Долги
9 октября 2015 г.	Menshikov Limited Учащийся	©0.00	©0.00	©0.00	©0.00	©10 000 000.00	©0.00
9 октября 2015 г.	Latauskas International Учащийся	©80 196.29	©1 217 537.33	-©1 137 341.04	©0.00	©10 749 054.17	©0.00
9 октября 2015 г.	Student LLC Учащийся	©0.00	©147 094.92	-©147 094.92	©0.00	©41 385 903.56	©0.00
9 октября 2015 г.	Учащийся	©0.00	©0.00	©0.00	©0.00	©0.00	©0.00
9 октября 2015 г.	Учащийся	©0.00	©0.00	©0.00	©0.00	©0.00	©0.00
9 октября 2015 г.	Учащийся	©0.00	©0.00	©0.00	©0.00	©0.00	©0.00

После каждого пересчёта симуляция обновляет ключевые данные по компаниям, которыми управляют пользователи. Например, рост активов на какую-либо величину, наличие компании в прибыльной зоне или первые X компаний в списке позволяют их обладателям получить определённых балл.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Как разместить свой курс на платформе Simformer

academy@simformer.com
+370 520 306 77

Если у вас уже есть наработки по дистанционным курсам, свяжитесь с нами, указав следующую информацию:

ФИО:
Название компании или университет:
Контактные данные (телефон, е-мейл, скайп, …):
Краткое описание курса: название, какие материалы для дистанционного курса уже есть.

Эксперты Simformer помогут вам определить следующие шаги в разработке курса с интегрированной SBS.

Для размещения курса на платформе Simformer впоследствии нам будет необходимо:

- Разработать контент для дистанционного освоения курса, руководствуясь данными методическими рекомендациями — работы выполняются силами Партнёров при консультационной и экспертной поддержке специалистов Simformer;
- Настроить бизнес-симуляцию под задачи конкретного курса — настройка выполняется специалистами Simformer при взаимодействии с Партнёром;
- Подготовить описание курса для Simformer Marketplace — работы выполняются на стороне партнёра при консультационной и экспертной поддержке специалистов Simformer.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

SIMFORMER

ПЛАТФОРМА ДЛЯ РАЗРАБОТКИ
КУРСОВ И ТРЕНИНГОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ
БИЗНЕС-СИМУЛЯЦИЙ

Разработка тренингов

Перейти к содержанию

На платформе Simformer могут быть реализованы как очные тренинги, так и тренинги в он-лайн режиме. Благодаря применению Simformer Business Simulation, построенной на итеративности всех процессов и автоматизации обратной связи, открывается уникальная возможность организовывать неограниченные по числу участников он-лайн тренинги.

Типология тренингов и их ключевые характеристики:

Параметр	Корпоративные тренинги	Индивидуальные тренинги
Направленность тематик	Развитие стратегического мышления, аналитических способностей, устойчивости к стрессу, креативности, способности принимать решения в условиях ограниченности ресурсов, способности выходить за рамки принятых шаблонов, системного подхода. Бизнес-планирование, целеполагание, управление изменениями, цепочками поставок, торговыми сетями, ассортиментом и пр.	
Особые тематики для групповых корпоративных тренингов	Лидерство, коммуникативные навыки, работа в команде, делегирование полномочий, кросс-функциональное взаимодействие, он-лайн коммуникации и менеджмент в компаниях с широкой филиальной сетью и т.д.	-
Моделируемые бизнесы	От стартапов до крупных вертикально-интегрированных холдингов в таких областях, как автомобилестроение, горнорудная промышленность, лёгкая промышленность, машиностроение, металлургия, научные исследования и разработки, нефтяная промышленность, склады и логистика, пищевая промышленность, сельское хозяйство, сфера услуг, торговля, химическая промышленность и т.д.	
Временные рамки	От 4-х часов до нескольких дней	От 4-х часов до нескольких месяцев
Симуляция	SBS Fast с шагом пересчёта 1 раз в час	SBS Fast с шагом пересчёта 1 раз в час для краткосрочных тренингов (до 3-х дней). SBS Classic с шагом пересчёта 1 раз в день для долгосрочных тренинговых программ.
Участие	Индивидуальное или в группе	Индивидуальное
Формат	Очный, дистанционный	Дистанционный
Модерирование тренинга	Как правило, да	Возможно
Оценочные процедуры	Рейтинг участников, экспертные HR-оценки навыков и компетенций	Рейтинг участников

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

О тренингах на базе SBS

В корпоративных и индивидуальных тренингах участники развивают определённые навыки и компетенции, выполняя миссии в SBS. Благодаря он-лайн формату функционирования SBS, сам тренинг может быть легко перенесён в он-лайн формат.

Участники, получив задачу, проводят анализ ситуации и принимают решения в области управления бизнесом или отдельными бизнес-процессами в SBS.

Решения могут приниматься участниками индивидуально или в группе. Особенность группового формата в том, что он позволяет развивать и оценивать навыки, проявление которых возможно при взаимодействии участников — способность работать в команде, лидерство, коммуникативные навыки, кроссфункциональное взаимодействие и т.п.

Оценка действий участников и обратная связь может осуществляться в нескольких форматах:

- Автоматизировано — после каждого пересчёта бизнес-симуляции участники видят свою позицию в рейтинге участников. Рейтинг составляется по ключевым кумулятивным бизнес-показателям — активам, выручке, прибыли. Также доступно большое число дополнительных бизнес-отчётов с результатами деятельности управляемых компаний в разрезе отдельных подразделений, рынков, продуктов и т.п. Таким образом, участники видят ключевые метрики, характерные для реального бизнеса.
- Экспертно — ведущий курса или тренинга может оценивать действия участников в очном или он-лайн формате, наблюдая за активностью участников и (или) основываясь на результатах управляемых ими виртуальных компаний в SBS.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Задайте временные рамки тренинга

Корпоративные тренинги, как правило, краткосрочны — от нескольких часов до нескольких дней. Исходя из практики работы с SBS, мы рекомендуем устанавливать минимальную продолжительность тренинга четыре часа. Оптимальная продолжительность — в пределах одного-двух дней. Тренинги для индивидуальных пользователей могут быть как краткосрочными, так и долгосрочными.

Выберите вид SBS

Для всех краткосрочных продуктов используется SBS Fast с шагом пересчёта 1 раз в час (каждый астрономический час). Максимальная продолжительность доступа участника — 3 дня с момента активации продукта.

Для среднесрочных и долгосрочных тренингов используется SBS Classic с шагом пересчёта 1 раз в день (с 4:00 до 4:15 по МСК). Минимальная продолжительность подписки на продукты с SBS Classic — один месяц. Максимальная — не ограничена, но кратна одному месяцу.

Определите формат взаимодействия участников

Корпоративные тренинги могут предполагать:

- индивидуальное участие — каждый участник единолично управляет всеми процессами,
- групповое взаимодействие — группа участников, согласовывая решения друг с другом, управляет виртуальной компанией.

При индивидуальном формате чётко видны результаты успешности отдельных участников в виде рейтингов управляемых ими компаний в SBS. Групповой формат нивелирует индивидуальную оценку участников в симуляции. Однако, он позволяет развивать и оценивать широкую палитру навыков и компетенций, проявляющихся в процессе взаимодействия участников друг с другом. Например, выполняя одну общую задачу, участники проявят навыки и компетенции в области лидерства, коммуникаций, командной работы, делегирования полномочий, кроссфункционального взаимодействия и т.п.

При разработке корпоративного тренинга на платформе Simformer мы рекомендуем обеспечивать возможность как индивидуального, так и группового участия. При этом конкретный формат определяется заказчиком в процессе приобретения или проведения тренинга.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Определите формат проведения тренинга (очно, дистанционно)

Корпоративные тренинги могут проводиться в очном, дистанционном или комбинированном формате. Очные мероприятия более трудозатратны для проведения, охватывают меньшее число участников, однако более доходны в расчёте на 1 потребителя и незаменимы в случае потребности в HR-оценках участников (если эти оценки должен дать модератор игры).

Преимущество дистанционных тренингов в том, что они могут проводиться для неограниченного числа участников. А отсутствие необходимости собирать вместе участников означает существенную экономию бюджета для заказчика игры и, следовательно, определяет популярность такого формата.

При разработке тренингов мы рекомендуем ориентироваться, в первую очередь, на дистанционный формат. Вместе с тем, разработанный тренинг дистанционного формата может быть легко адаптирован для очного проведения.

Индивидуальные тренинги изначально выстраиваются под дистанционное проведение.

Модерирование тренинга (очное, он-лайн)

Очные тренинги по умолчанию подразумевают модерирование со стороны ведущего. Дистанционные тренинги могут предусматривать:

- модерирование в он-лайн режиме. Он-лайн проведение поддерживается за счёт вещания в он-лайн классах Simformer, скайп-конференций или иных средств он-лайн коммуникаций.
- отсутствие модерирования. Сопровождение участников (теория, объяснение функционала SBS, миссии для выполнения в SBS и т.п.) обеспечивается, например, серией заранее записанных видеосюжетов или рекомендациями в печатном формате.

Мы рекомендуем разрабатывать, в первую очередь, тренинги без необходимости модерирования в он-лайн режиме. При наличии запроса со стороны Заказчика на он-лайн или очное сопровождение, условия такого сопровождения оговариваются, как правило, отдельно.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Сценарий тренинга: фабула

Придумайте свою сюжетную схему событий, которая отражала бы направленность тренинга и поддерживала игровую динамику.

Например, в одном из тренингов Simformer «Team Online», направленного на развитие у менеджеров крупной компании с широкой филиальной сетью навыков удалённой (дистанционной) работы в команде, участники получили в управление вертикально интегрированный холдинг с подразделениями в разных локациях. Предыстория — предыдущий менеджмент погибает в авиакатастрофе, необходимо в кратчайшие сроки обеспечить стабильность текущей деятельности холдинга (добыча сырья, первичная переработка, транспортировка, производство, сбыт), реализовать планы по расширению объёмов производства, распределить добавленную стоимость по отдельным удалённым подразделениям холдинга, оптимизировать налогообложение, таможенные и транспортные издержки. Участники тренинга должны коллективно реализовать эти задачи, удалённо управляя отдельными подразделениями холдинга и согласовывая все действия друг с другом посредством он-лайн коммуникаций.

Элементы состязательности

Участники корпоративных тренингов могут быть разделены на несколько команд. Все команды находятся в равных условиях и получают одинаковые задачи.

После каждого пересчёта (для SBS Fast — каждый час, для SBS Classic — каждый день) в бизнес-симуляции обновляется рейтинг команд (по активам управляемых компаний, выручке, прибыли).

При проведении модерируемых тренингов мы рекомендуем после каждого пересчёта подводить итоги раунда, выявлять победителя и обсуждать прогресс участников. Для этого выберите один или несколько показателей, по которым будет осуществляться рейтингование участников.

Победитель может определяться по итогам отдельных раундов или по показателям на конец тренинга.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Оценочные элементы

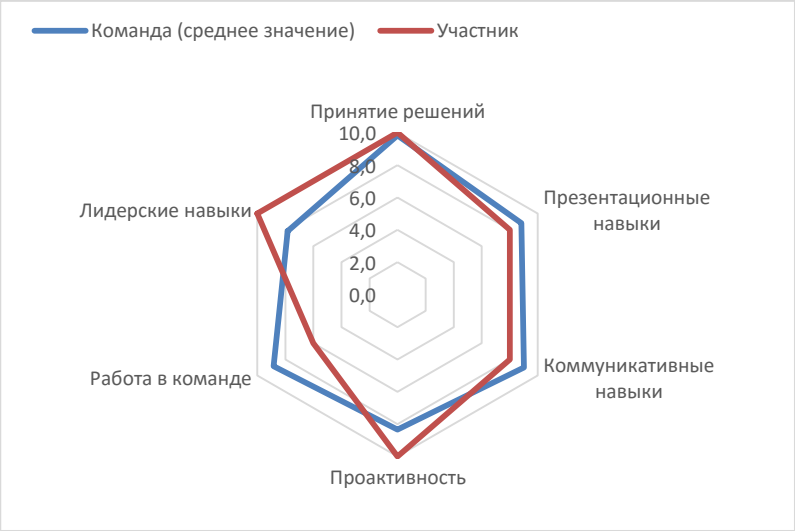
SBS формирует автоматический рейтинг компаний, управляемых участниками. Вместе с тем, Заказчик тренинга может быть заинтересован в экспертной оценке навыков и компетенций участников. Такие оценки могут проводиться HR-экспертами Заказчика, сторонними экспертами или модераторами игр (при наличии квалификации в этой области). Перечень оцениваемых метрик и критерии оценки согласовываются заранее.

Как правило, уже через час тренинга, участники забывают о том, что за ними ведётся наблюдение с целью оценки. Это позволяет снять напряжение, которое характерно для классических оценочных процедур (например, регулярные формальные процедуры оценки в компаниях).

Оптимальный вариант организации оценочных процедур — силами квалифицированных HR-экспертов Заказчика, находящихся рядом с участниками и наблюдающих за ними. В этом случае модерирование игры может осуществляться даже в он-лайн формате.

Например, в одной из бизнес-игр Simformer с элементами тренинга и ассессмента Заказчик определил следующий перечень оцениваемых навыков: принятие решений, презентационные, лидерские и коммуникативные навыки, проактивность, работа в команде.

Шкала оценок — от 0 до 10 (проявление в максимальной степени). Оценка — усреднённая экспертная, проводимая силами модератора игры и HR-сотрудников Заказчика.



Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Миссии для выполнения

Сформируйте для каждого шага конкретные миссии, которые участники должны выполнить в SBS.

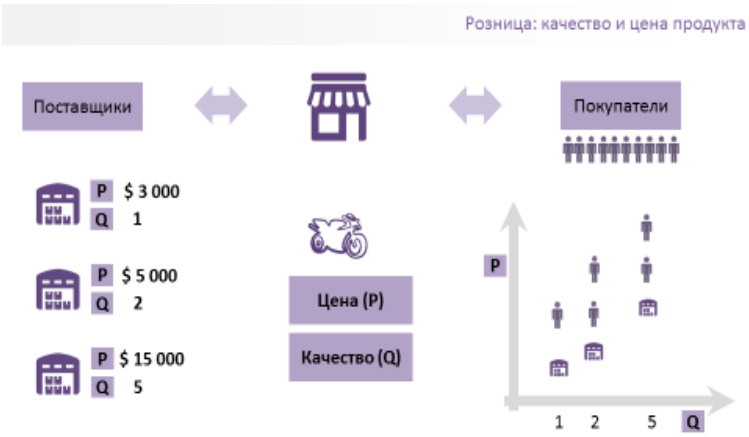
Например:

- Повысить оборот розничной сети на X%.
- Провести анализ рынков и расширить деятельность компании, открыв не менее 3-х новых подразделений.
- Довести эффективность рекламной кампании до Y%.
- Вывести подразделение на безубыточный уровень в течение трёх пересчётов.

Общая рекомендация — задачи, которые ставятся участникам, должны быть в принципе достижимыми в течение отведённого времени и измеримыми.

Презентационные и раздаточные материалы

Для каждого шага тренинга мы рекомендуем делать небольшие презентации, в которых найдёт отражение сценарий, теоретический материал (в тезисном изложении), миссии для выполнения в бизнес-симуляции, временные рамки для выполнения задания.



Презентации могут быть использованы при очном или он-лайн модерировании игры. При разработке тренинга без модерирования такие презентационные материалы ложатся в основу видеосюжетов для самостоятельного освоения игроками.

Раздаточные материалы опциональны, их целесообразность определяется тем, необходимо ли участникам иметь перед глазами какие-либо опорные конспекты.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Разработка плана-графика тренинга

До начала работ над презентационными материалами мы рекомендуем составить план-график тренинга, отражающий ключевые игровые события в привязке к пересчётам.

Ориентировочный формат плана-графика тренинга

Время	Период Т	Т+1	Т+2	…	Т+N
Пересчёты		1	2	…	N
Анализ итогов предыдущего шага	-	5 мин	5 мин		Подведение итогов, выявление победителя
Презентация решений участниками	-	5 мин	5 мин		-
Теория, методики, навыки, тренинговые элементы	15 мин Что даём из теории, какой навык развиваем, …	20 мин Что даём из теории, какой навык развиваем, …	25 мин Что даём из теории, какой навык развиваем, …		Обратная итоговая связь от модератора (при наличии модерирования)
Функционал SBS	15 мин Какой функционал SBS объясняем	10 мин Какой функционал SBS объясняем	5 мин Какой функционал SBS объясняем		-
Миссии для выполнения в SBS	15 мин Что участники должны сделать в SBS	15 мин Что участники должны сделать в SBS	15 мин Что участники должны сделать в SBS		-
Прочее	-	5 мин Дополнительный конкурс-состязание	10 мин Дополнительный конкурс-состязание		Вручение сертификатов

В целом, возможные действия участников в пределах шага стандартны:

- оценка результатов после пересчёта,
- обсуждение принятых в предыдущем шаге решений — например, в виде презентации одного из участников команд (при этом мы рекомендуем проводить ротацию участников, что позволит выступить всем или большинству участников),

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

- представление модератором игрового сценария, объяснение теории, методики решения какой либо-задачи, обратная связь по итогам предыдущего шага (при наличии модерирования),
- объяснение функционала SBS, необходимого для выполнения миссии в определённом периоде,
- представлении миссии, которую должны выполнить участники в SBS,
- участники выполняют миссию,
- опционально могут быть введены дополнительные тренинговые элементы, аукционы по розыгрышу бонусов в SBS с целью повышения динамики игры и т.п.

Завершается тренинг подведением итогов, выявлением победителя, обратной связью от модератора игры командам или участникам (если игра модерируется в он-лайне или очно), вручением сертификатов участникам. Сертификаты участников могут быть в печатной форме (для очных тренингов) и (или) электронном формате для размещения в профайлах участников в социальных сетях.

Подача информации: эффект снежного кома

Мы рекомендуем структурировать информацию для участников таким образом, чтобы она подавалась постепенно, определёнными порциями. Но при этом каждая новая порция информации должна быть связана с предыдущей. Это обеспечит плавное погружение участников в игровой сценарий, тренинговые элементы, SBS.

Дополнительные элементы игровой динамики

Типовой план-график тренинга, описанный выше, сам по себе обеспечивает хорошую динамику мероприятия и вовлечённость участников. Тем не менее, для тренингов с модерированием дополнительно могут быть предусмотрены следующие игровые элементы:

- аукционы среди участников с розыгрышем какого-либо приза (например, льготной поставки товара экстра высокого качества). Ведущий объявляет стартовую цену за единицу товара в партии, далее проводится аукцион среди участников. Побеждает тот, кто предложит наибольшую цену за товар. Технически, поставка такого товара осуществляется с предварительно настроенного склада, которым управляет модератор игры.
- конкурсы на лучшего прогнозиста объёма продаж, доли рынка и т.п. Награда — льготные закупки товара (высокое качество при низкой цене), денежные начисления и т.п.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Пример плана-графика тренинга

На примере тренинга «Team Online», очное или он-лайн модерирование

Тренинг направлен на развитие у менеджеров крупной компании с широкой филиальной сетью навыков удалённой (дистанционной) работы в команде. Участники получили в управление вертикально интегрированный холдинг с подразделениями в разных локациях. Предыстория игрового сценария тренинга — предыдущий менеджмент погибает в авиакатастрофе, необходимо в кратчайшие сроки обеспечить стабильность текущей деятельности холдинга (добыча сырья, первичная переработка, транспортировка, производство, сбыт), реализовать планы по расширению объёмов производства, распределить добавленную стоимость по отдельным удалённым подразделениям холдинга, оптимизировать налогообложение, таможенные и транспортные издержки. Участники тренинга должны коллективно реализовать эти задачи, удалённо управляя отдельными подразделениями холдинга и согласовывая все действия друг с другом посредством он-лайн коммуникаций.

Период		1		2		3		4		5		6		
Время	8:45	9:00		10:00		11:00		12:00		13:00		14:00		15:00
Пересчёты				1		2		3		4		5		6
Преамбула шага	9:00	Начало тренинга. Представление, ключевые правила.	10:05	Итоги пересчёта. Рейтинг участников.	11:00		12:05	Итоги пересчёта. Рейтинг участников.	13:00		14:05	Итоги пересчёта. Рейтинг участников.	15:05	Итоги пересчёта. Финальный рейтинг.
Анализ ситуации и результатов предыдущего шага	9:05	Суть тренинга, подразделения холдинга их показатели, критерии победы.	10:10	Анализ ситуации командами. Обратная связь от модератора.	11:15	Итоги пересчёта. Рейтинг участников. Анализ ситуации командами. Обратная связь от модератора.	12:10	Анализ ситуации командами. Обратная связь от модератора.	13:15	Итоги пересчёта. Рейтинг участников. Анализ ситуации командами. Обратная связь от модератора.	14:10	Анализ ситуации командами. Обратная связь от модератора.	15:10	Комментарии по взаимодействию участников в процессе игры. Обратная связь по игре.
Методики, тренинговые элементы	9:15	Принципы удалённых коммуникаций и командной работы. Распределение ролей.	10:20	Единое дистанционное корпоративное пространство для коммуникаций. Принципы взаимодействия в нём. Оперативные планёрки он-лайн.	11:20	Определение приоритетов выполняемых задач.	12:20	Решение спорных вопросов. Управление конфликтами.	13:20	Оптимизация взаимодействия при выполнении множества задач в условиях ограниченности времени.	14:20	Модерирование он-лайн взаимодействия участников. Поощрения и взыскания.	15:20	Награждение команд и участников. Финальное фото.
Миссии для выполнения в SBS	9:30	Выполнение задания. Провести анализ ситуации. Выявить ключевые бизнес-связи между подразделениями холдинга. Установить контакты с представителями других подразделений.	10:30	Выполнение задания. Обеспечить стабильность текущей деятельности холдинга (критерий выполнения — отсутствие падения доходов и прибыли в ближайшие 2 пересчёта).	11:30	Выполнение задания. Оптимизировать структуру, локацию подразделений холдинга с целью минимизации издержек (снижение издержек не менее чем на 10% без потери в доходной базе).	12:30	Выполнение задания. Оптимизировать структуру, локацию подразделений холдинга с целью минимизации издержек (снижение издержек не менее чем на 10% без потери в доходной базе).	13:30	Выполнение задания. Согласовать и реализовать план по расширению производства холдинга на 15%.	14:30	Выполнение задания. Согласовать и реализовать план по расширению производства холдинга на 15%.		-
Ввод данных в SBS	9:50	Фиксация действий в SBS.	10:50	Фиксация действий в SBS.	11:50	Фиксация действий в SBS.	12:50	Фиксация действий в SBS.	13:50	Фиксация действий в SBS.	14:50	Фиксация действий в SBS.		-
Итоги часа	9:55	Выбор лидера. Презентация решений командами.	10:55	Ротация лидера. Презентация решений командами.	11:55	Ротация лидера. Презентация решений командами.	12:55	Ротация лидера. Презентация решений командами.	13:55	Ротация лидера. Презентация решений командами.	14:55	Ротация лидера. Презентация решений командами.		-

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Очные тренинги с модерированием

Для проведения очных тренингов на стороны Заказчика должны быть предусмотрены следующие технические средства:

Для ведущего:

1 большой ТВ или проектор с экраном (включая кабель для связи с компьютером).

1 флип-чарт (доска).

Для участников:

При индивидуальном тренинге — каждый участник должен быть обеспечен собственным компьютером.

При групповом тренинге — 1-3 компьютера на группу, возможно подключение одного из компьютеров к ТВ/проектору.

Требования к компьютерам: выход в интернет, наличие веб-браузера.

Флип-чарты — по числу команд.

Он-лайн тренинги с модерированием

Техническое обеспечение он-лайн тренингов со стороны Заказчика идентично очным играм. Однако, с учётом он-лайн формата, участники не обязательно должны находиться в одном помещении. Групповые он-лайн тренинги также могут предполагать он-лайн коммуникации участников отдельных групп.

Модерирование тренинга в он-лайн режиме осуществляется с помощью он-лайн классов Заказчика (при наличии) или Simformer, скайп-конференций или иных средств для он-лайн коммуникаций. Он-лайн классы Simformer позволяют проецировать рабочий стол ведущего, демонстрировать слайдовую презентацию, содержат интерактивную доску, опросы, чат, возможность открыть для участника видео/аудио связь, осуществлять передачу файлов и т.п.

Он-лайн тренинги без модерирования

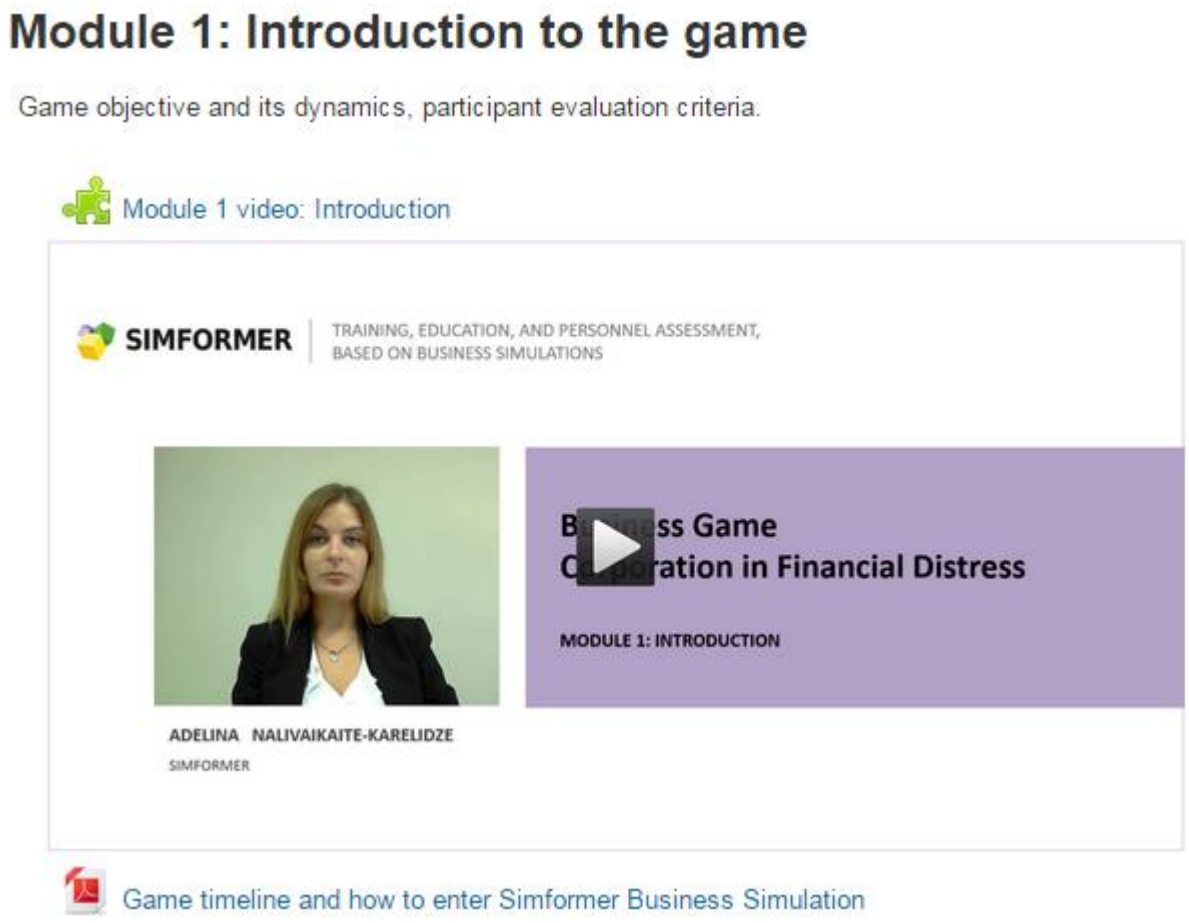
Мы рекомендуем разрабатывать, в первую очередь, тренинги без необходимости модерирования в он-лайн режиме. Участники получают доступ к платформе Simformer, на которой размещается контент, сопровождающий тренинг — видеоролики на основе презентационных материалов, текстовые файлы, описание миссий для выполнения и т.п. Контент структурируется на модули, каждый из которых привязан к одному или нескольким шагам в симуляции.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Пример модуля игры-тренинга на платформе Simformer

Один из модулей игры-тренинга «Корпорация в кризисе» (на английском языке): короткий видеоролик на базе слайдовой презентации, «таймлайн» игры для участников.



Видеоролики для он-лайн тренингов без модерирования могут быть подготовлены стандартными решениями PowerPoint, Camtasia, iSpringer и т.п.

Руководства для игроков могут быть также подготовлены в печатном виде (файлы к скачиванию).

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Настройка симуляции

Пожалуйста, предварительно ознакомьтесь с описанием инструментов разработчика.

В зависимости от целей, сценария и плана-графика тренинга инструменты разработчика позволяют выполнить предварительную настройку бизнес-симуляции: стартовых шаблонов, глобальных настроек, независимых поставщиков. Эксперты Simformer, ознакомившись с идеей и материалами тренинга, окажут консультационную поддержку и помогут сформировать конфигурацию настроек под конкретный продукт.

Смотрите также Навигатор по функционалу платформы.

Сертификаты участников

По итогам прохождения тренинга может быть предусмотрена выдача сертификатов участникам на бумажном носителе (для тренингов с очным модерированием) или в электронном формате (для он-лайн тренингов с и без модерированием), которые могут быть размещены в личных профайлах участников в социальных сетях.

Примеры сертификатов

Золотой сертификат участника.

(для первых трёх победителей в индивидуальных тренингах или участников команды-победительницы тренинга)

Сертификат участника.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Как разместить свой тренинг на платформе Simformer

academy@simformer.com
+370 520 306 77

Если у вас уже сформирована идея тренинга, свяжитесь с нами, указав следующую информацию:

ФИО:
Название компании (если вы представляете компанию):
Контактные данные (телефон, е-мейл, скайп, …):
Краткое описание тренинга: на кого ориентирован, в чём его суть.

Эксперты Simformer помогут вам определить следующие шаги в разработке тренинга и проконсультируют по его созданию.

Для размещения тренинга на платформе Simformer впоследствии нам будет необходимо:

- Разработать контент, руководствуясь данными методическими рекомендациями — работы выполняются силами Партнёров при консультационной и экспертной поддержке специалистов Simformer;
- Настроить бизнес-симуляцию под задачи конкретного тренинга — настройка выполняется специалистами Simformer при взаимодействии с Партнёром;
- Подготовить описание тренинга для Simformer Marketplace — работы выполняются на стороне партнёра при консультационной и экспертной поддержке специалистов Simformer.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

SIMFORMER

ПЛАТФОРМА ДЛЯ РАЗРАБОТКИ
КУРСОВ И ТРЕНИНГОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ
БИЗНЕС-СИМУЛЯЦИЙ

Навигатор по функционалу платформы

Перейти к содержанию

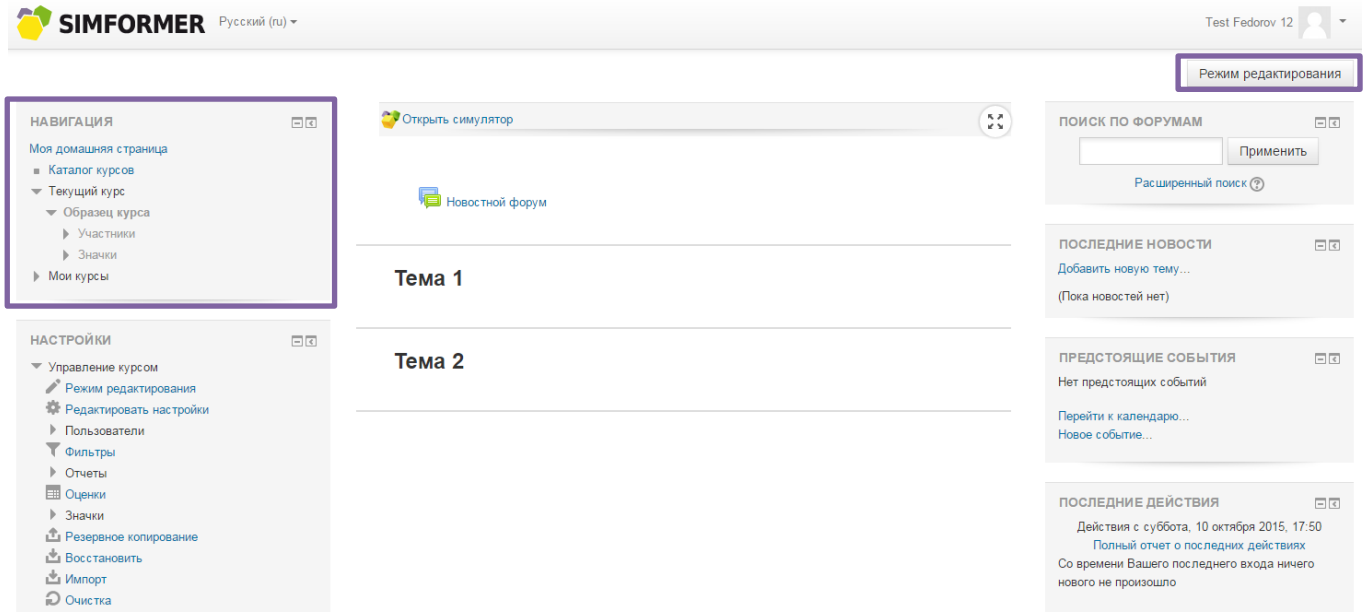
Что настраивают специалисты Simformer

После того, как определены основные параметры продукта и начата работа над контентом, специалисты Simformer создают продукт на платформе и открывают Партнёру права администратора для работы с ним. Созданный продукт — это своего рода пустой сосуд, в который Партнёр может заливать контент. Для размещения контента Simformer использует LMS Moodle. Если вы уже знакомы с этой LMS, наполнение пространства контентом вы можете осуществлять самостоятельно. Специалисты Simformer могут выполнить размещение контента за вас.

Также обеспечивается привязка к этому продукту определенной конфигурации бизнес-симуляции. Содержание конфигурации формируется в процессе взаимной работы экспертов Simformer и Партнёра.

Размещение контента

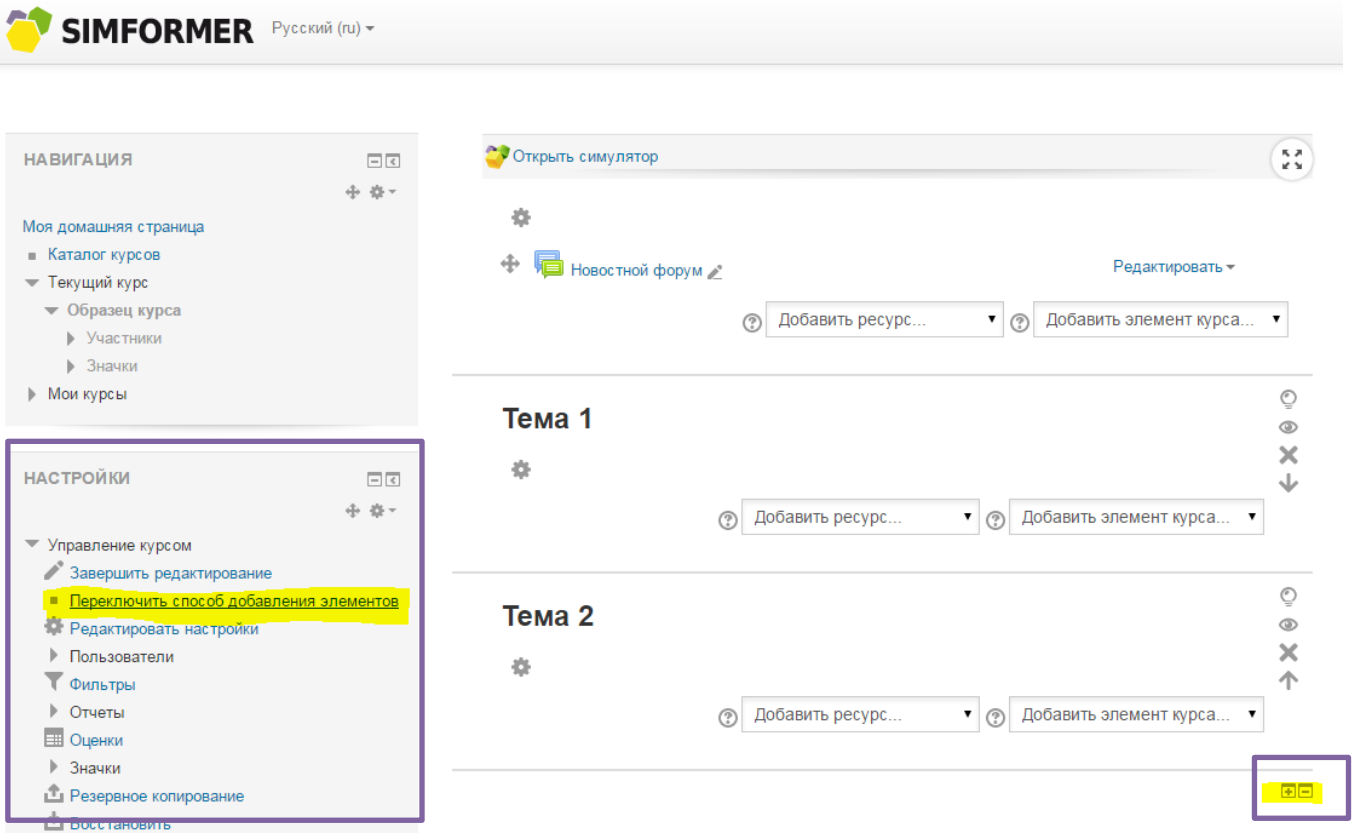
После получения прав администратора авторизуйтесь в платформе Simformer. В блоке «НАВИГАЦИЯ» выберите свой продукт и перейдите на страницу продукта. Примерный вид страницы нового продукта показан ниже. Нажмите кнопку «Режим редактирования» в правом верхнем углу для начала размещения контента.



Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

В модуле «НАСТРОЙКИ» активируйте опцию «Переключить способ добавления элементов». Теперь в каждом модуле (теме) вы можете добавить ресурс или элемент курса, а также, добавлять новые модули.



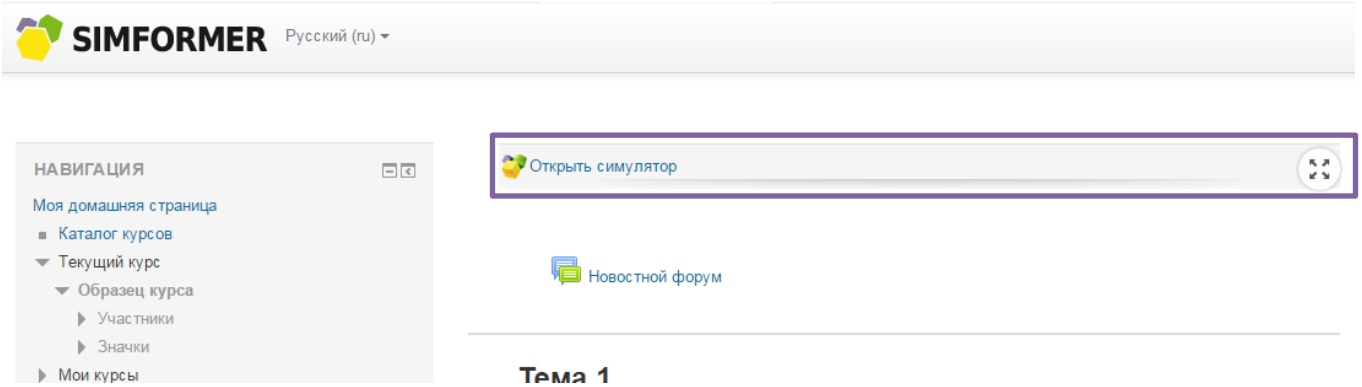
Перейти к описанию функционала LMS в области размещения контента.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

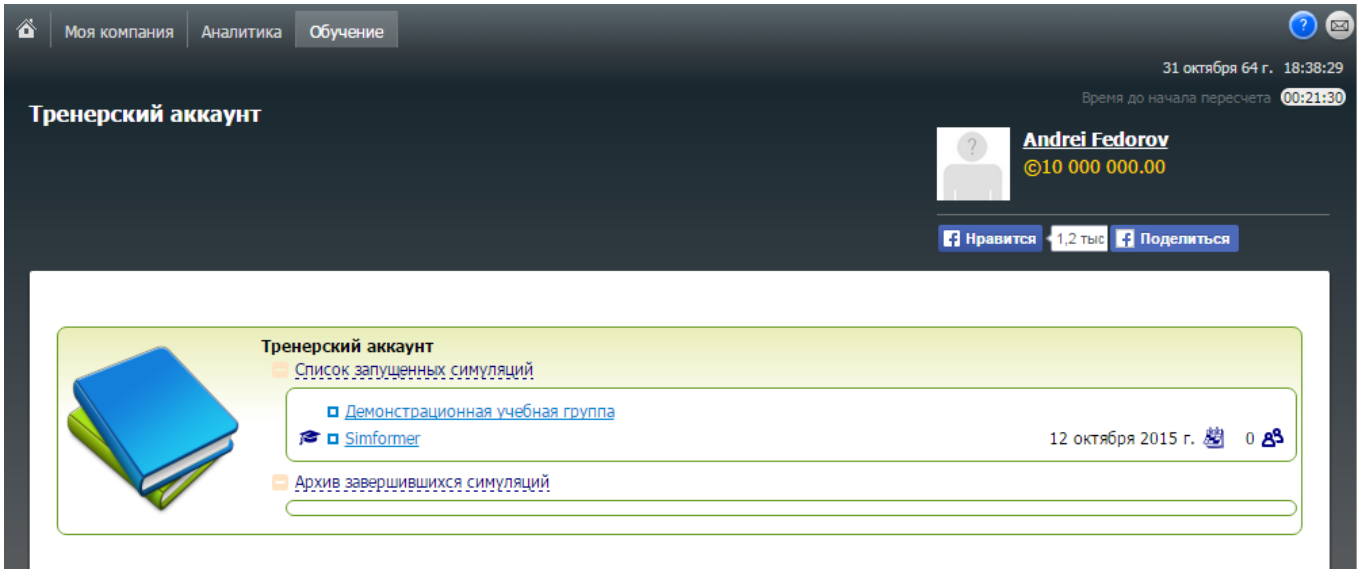
Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Тренерский эккаунт

Перейдите в бизнес-симуляцию по ссылке:



Если вам назначены права администратора продукта, то при переходе в бизнес-симуляцию откроется «тренерский эккаунт» (ТЭ):



Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

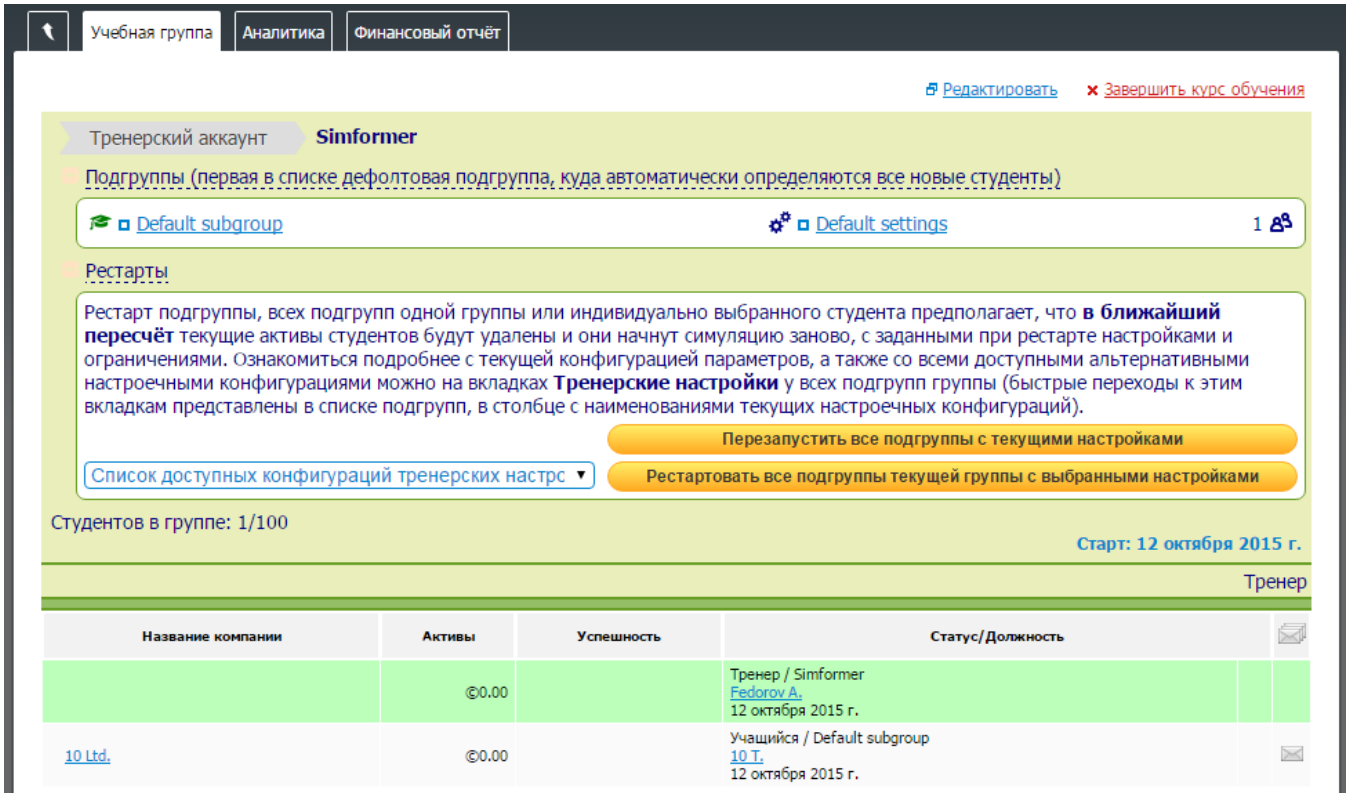
Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Стартовая страница ТЭ содержит два раздела:

- **Список запущенных симуляций** — активные бизнес-симуляции с конкретными настройками конфигурации, привязанные к учебной группе (группам). Симуляции применяются в настоящее время (пользователи проходят обучение) или планируется их применение в будущем (набор пользователей открыт). В конкретную группу определяются участники конкретного тренинга (курса, бизнес-игры, …). Каждая группа может содержать несколько подгрупп (если предусмотрено участие с разбивкой по командам). Регистрация групп осуществляется специалистами Simformer во взаимодействии с Партнёром.
- **Архив завершившихся симуляций** — перечень бизнес-симуляций, которые применялись ранее в конкретных учебных продуктах и по которым завершено обучение.

Назначение конфигурации настроек

В перечне запущенных симуляций выберите нужную группу и перейдите в неё.

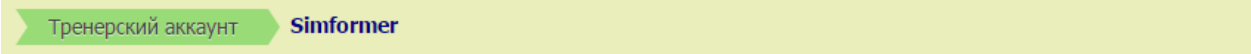


Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

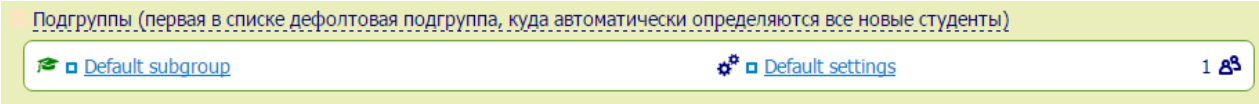
Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Страница группы содержит следующую информацию:

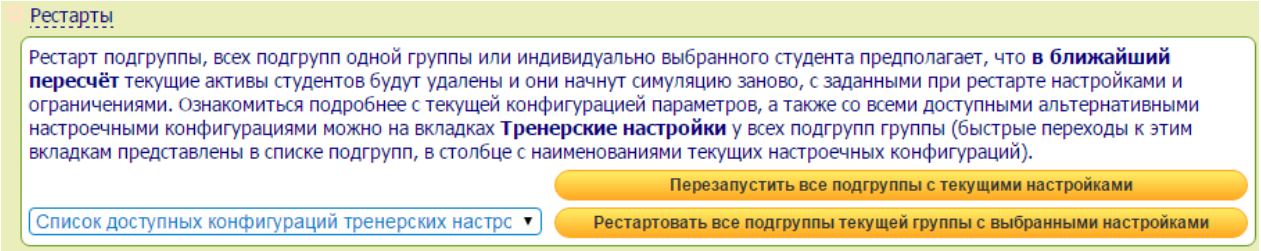
- Указание на текущую группу (на рисунке — Simformer), по отношению к которой применяется конфигурация настроек в бизнес-симуляции:



- Перечень подгрупп (на рисунке — Default subgroup) в группе и применяемая по отношению к ним конфигурация настроек бизнес-симуляции (на рисунке — Default settings):



- Функционал рестарта группы даёт возможность выбрать конфигурацию настроек бизнес-симуляции и провести рестарт с текущими или новыми (выбранными) настройками:



Для первичной настройки бизнес-симуляции (до начала обучения) необходимо:

1. Выбрать конфигурацию бизнес-симуляции из библиотеки конфигураций. Используйте готовую конфигурацию или создайте новую совместно с экспертами Simformer. Подробнее о конфигурации настроек.
2. Рестартовать все подгруппы текущей группы с выбранными настройками. После рестарта, начиная с ближайшего пересчёта, участники будут начинать работу в симуляции заново с учётом тех настроек, которые входят в конфигурацию.

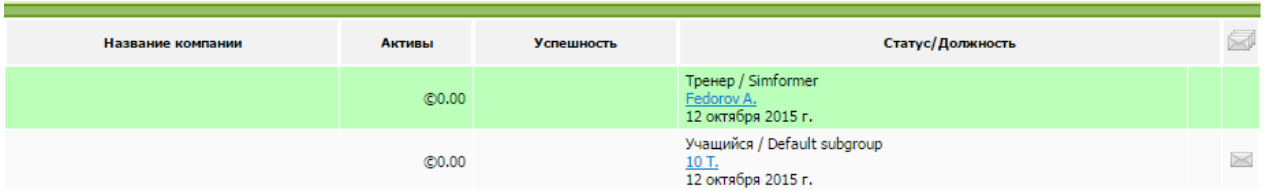
Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

В процессе проведения обучения можно проводить рестарты, например, в следующих случаях:

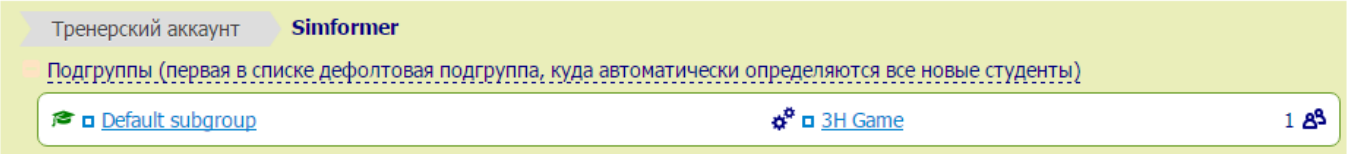
1. Тренинг (бизнес-игра, курс) содержал этап ознакомления с симуляцией (например, в несколько пересчётов). После ознакомительного этапа необходимо вернуть участников на исходные позиции и начать их деятельность в SBS заново, чтобы все они вновь оказались в одинаковых условиях. Используйте в этом случае перезапуск всех подгрупп с текущими настройками.
2. В течение проведения тренинга (бизнес-игры, курса) подразумевается смена начальных условий. Например, в каждом модуле курса применяется своя настройка бизнес-симуляции. После окончания срока обучения в конкретном модуле преподаватель производит рестарт группы с новыми настройками конфигурации.

- Список пользователей (студентов) группы:



Название компании	Активы	Успешность	Статус/Должность
	©0.00		Тренер / Simformer Fedorov A. 12 октября 2015 г.
	©0.00		Учащийся / Default subgroup 10 T. 12 октября 2015 г.

После рестарта группы обновляется информация о том, какая конфигурация настроек бизнес-симуляции применяется по отношению к пользователям этой группы:

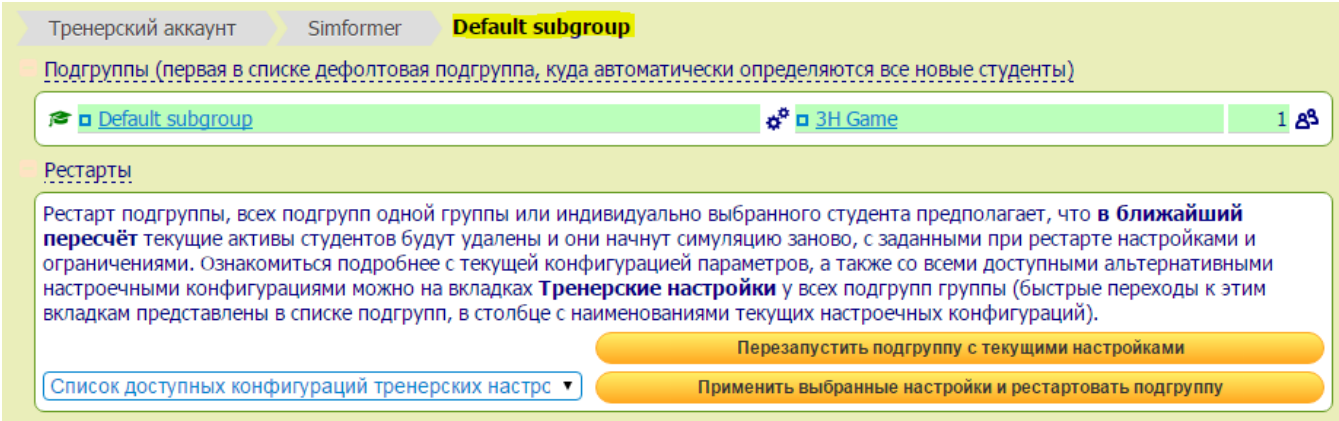


Для группы Simformer, содержащей одну подгруппу (Default subgroup), был сделан рестарт с конфигурацией настроек «3H Game».

Назначение разных настроек для разных подгрупп

Тренерский эккаунт позволяет назначать разные настройки конфигурации для разных подгрупп одной группы. Это целесообразно в том случае, если пользователи одного учебного продукта, опираясь на один и тот же теоретический материал, отрабатывают навыки в по-разному сконфигурированной SBS. Например, в курсе «Проектный менеджмент» студенты одной группы могут быть разделены на подгруппы, каждая из которых получает разные проекты для реализации в SBS.

Для назначения конфигурации настроек на конкретную подгруппу перейдите в эту подгруппу на странице группы. Функциональная часть ТЭ не меняется, однако применение конфигурации и рестарт теперь будут относиться к конкретной подгруппе:



В примере выше представлена группа «Simformer», в которой есть подгруппа «Default subgroup», настройки которой и представлены на рисунке. К этой подгруппе уже применена настройка конфигурации «3H Game». Для этой подгруппы можно выбрать иную конфигурацию настроек и сделать рестарт.

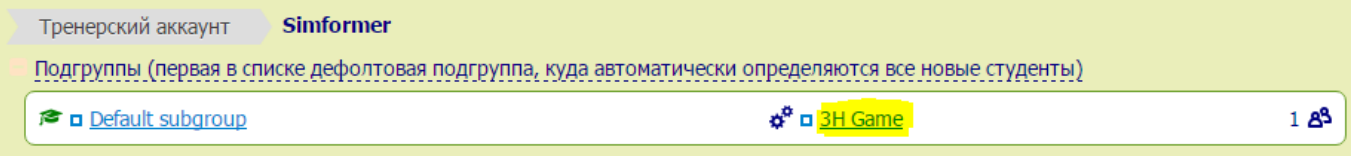
Аналогичные операции могут быть проделаны по отношению ко всем другим отдельным подгруппам группы.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

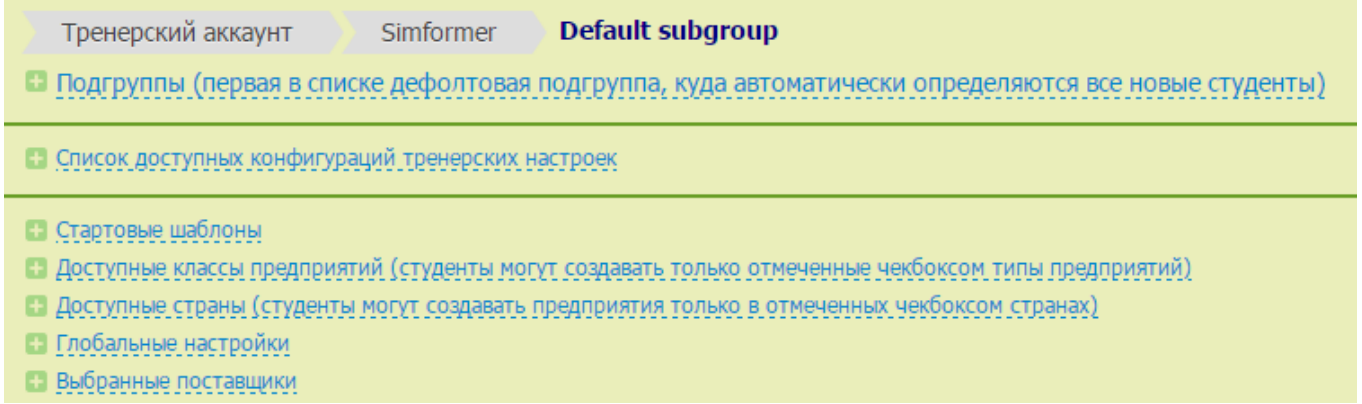
Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Просмотр конфигурации настроек

Для просмотра конфигурации настроек бизнес-симуляции откройте список подгрупп и перейдите в интересующую конфигурацию (в примере ниже — конфигурация «3Н Game» для подгруппы «Default subgroup»).



Откроется рубрикатор конфигурации настроек бизнес-симуляции для этой подгруппы:



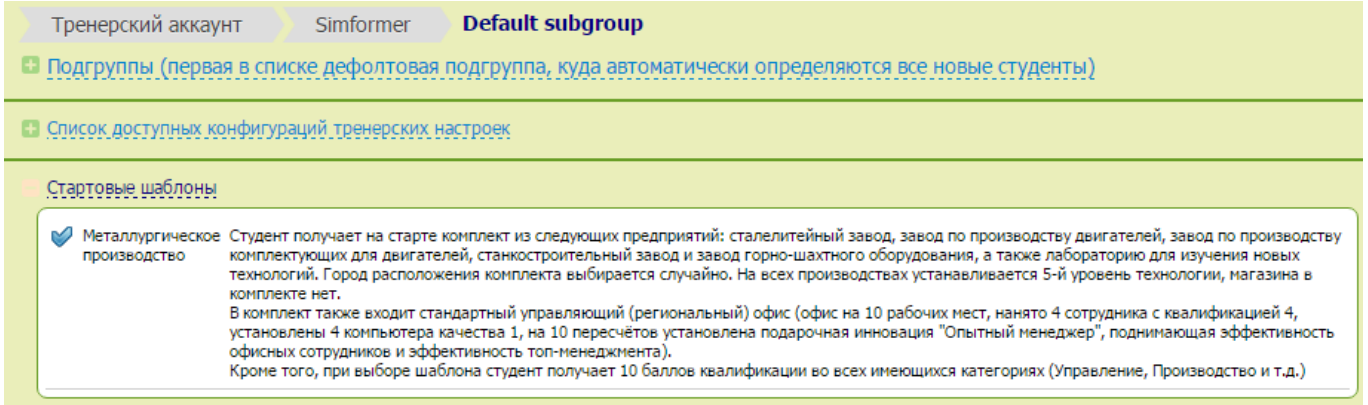
Стартовые шаблоны

Позволяют определить тот бизнес, который потребители конкретного учебного продукта получат на старте. Например, в курсе о том, как развить свой стартап, участники получают только стартовый капитал. А в тренинге по антикризисному менеджменту — крупную международную компанию, находящуюся в кризисе. В библиотеке стартовых шаблонов Simformer более десятка готовых шаблонов. Партнёры также могут обратиться для создания своего собственного шаблона.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Конфигурация «3Н Game» содержит один стартовый шаблон — «Металлургическое производство».



Далее следуют настройки:

Доступные для участников классы подразделений
Для SBS Fast доступно до 10 классов подразделений, для SBS Classic — 19. С учётом богатой отраслевой специфики это обеспечивает выбор из сотни всевозможных предприятий.

Доступные регионы для ведения бизнеса
Для SBS Fast — 5 регионов, для SBS Classic — 33.

Режим покупки и продажи товаров
Покупка у преднастроенных поставщиков (настраиваются вручную), взаимодействие со всеми участниками SBS или только с участниками своей группы/подгруппы, осваивающими конкретный учебный продукт.

Информация о доступных классах предприятий:

Доступные классы предприятий (студенты могут создавать только отмеченные чекбоксом типы предприятий)

Офис	Компания управляет своими подразделениями через систему представительств - офисов компании
Магазин	Магазины розничной торговли находятся в конце производственной цепочки, прибыль, получаемая магазинами, составляет основу прибыли всех подразделений, участвующих в производстве товаров
Сфера услуг	Предприятия сферы услуг
Ресторан	Предприятия общественного питания, от небольших кафе до огромных ресторанов
Завод	Завод производит продукцию, перерабатывая определенные виды сырья
Мельница	Мельница перемалывает зерно в муку
Животноводческая ферма	На животноводческих фермах производится сельскохозяйственная продукция и выращиваются животные
Склад	Склад используется для аккумуляции и дистрибуции продукции и товаров
Лаборатория	В лабораториях проводятся технологические изыскания
Шахта	Шахта добывает полезные ископаемые из месторождения

Информация о доступных регионах для ведения бизнеса:

Доступные страны (студенты могут создавать предприятия только в отмеченных чекбоксом странах)

Страна	Общая площадь территории	Население	Количество городов	Уровень налогов
Германия	0.36 млн. км^2	82.4 млн. чел.	14	25%
Испания	0.51 млн. км^2	46.0 млн. чел.	10	30%
Россия	17.07 млн. км^2	157.1 млн. чел.	54	18% - 41%
Соединенные Штаты Америки	9.52 млн. км^2	321.3 млн. чел.	26	35% - 43%
Украина	0.60 млн. км^2	46.3 млн. чел.	17	32% - 36%

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Информация об активных глобальных настройках:

Глобальные настройки

Режим продажи товаров	Товары можно продавать всем участникам симуляции, включая студентов и игроков, не участвующих в каком-либо конкретном тренинге
Режим покупки товаров	Товары и сырьё можно покупать только у настроенных преподавателем "независимых" поставщиков

Информация о выбранных поставщиках (поставщики товаров, настроенные вручную):

Выбранные поставщики

Продукт	Город	Цена продажи	Качество	Максимальный объем
Мотоцикл	Владивосток Россия	©16 328.98	1.50	4
Нефть	Архангельск Россия	©80.00	5.00	10 000
Шины	Владивосток Россия	©411.42	1.50	300

Предложения в категории автотоваров для г. Владивостока (мотоциклы и шины) были созданы с помощью групповой настройки поставщиков сразу для всей категории. Для этого был выбран режим товаров с относительно высоким качеством (автоматически было сформировано предложение товаров с определённым качеством, предельным объёмом предложения и ценой продажи). Подобную настройку целесообразно делать, если вы планируете обеспечить рынок предложением товаров в разных категориях по соотношению цена/качество.

Поставщик нефти в г. Архангельск был задан через точечную настройку, что позволило в ручном режиме определить цену, качество и максимальный объём предложения. Подобную настройку целесообразно проводить в том случае, если необходимо сформировать предложение по отдельному товару в определённой локации с чётко заданными характеристиками.

При разработке продукта определите с экспертом Simformer требуемые параметры поставщиков, которые войдут в конфигурацию настроек.

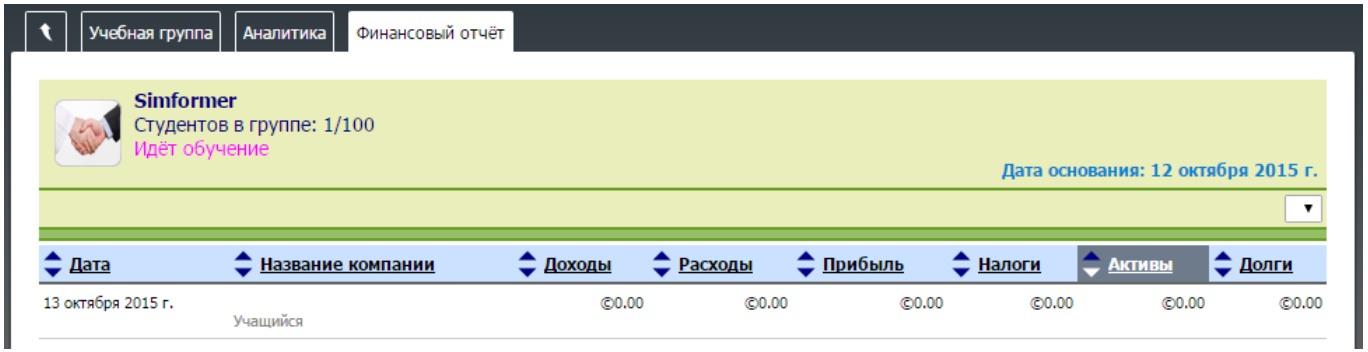
Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Рейтинг участников

Для отображения рейтинга участников на странице учебной группы перейдите во вкладку «Финансовый отчёт».

В отчёте представлена ключевая информация по компаниям, управляемым пользователями группы (подгруппы) — доходы, расходы, прибыль, активы и т.п.



Информация обновляется с каждым пересчётом. При этом есть возможность вывести данные на момент определённого пересчёта в SBS.

Также доступна сортировка данных по возрастанию/убыванию.

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты

Simformer открыт для новых идей и предложений.

Свяжитесь с нами, и мы вместе найдём взаимовыгодное решение.

www.simfomer.com/ru

ceo@simformer.com
+7 916 698 2005
+370 520 306 77

Версия инструкции: 13-10-2015

Заказать бесплатную консультацию эксперта Simformer по телефону или скайпу

Перейти к форме запроса консультации
www.simformer.com/ru/contacts.html
О нас > Контакты