

BIG GAME

**CROSS FUNCTIONAL
STRATEGIC MANAGEMENT
SIMULATION**



Stratejik Yönetime Holistik Bir Yaklaşım

■ Big Game, stratejik düşünme, proaktif yaklaşım sergileme ve etkin karar verme becerilerini kullanmak ve geliştirmek üzere tasarlanmış, dinamik ve interaktif bir yönetim simülasyon oyunudur.

Dinamiktir

yapısında içsel değişim ve dönüşüm barındıran bir sosyo-ekonomik modeli sürekli zamanda simüle eder.

İnteraktiftir

çok sayıda gerçek oyuncunun gerçeğe yakın pazar şartlarında etkileşim halinde rekabet etmesini izin verir.

Strateji odaklıdır

verilen kararların hem kısa hem uzun vadeli etkileri vardır, holistik bakış açısını destekler, departmansal kararların bütün üzerinde ortak etkileri vardır.



DÖNGÜSEL
İLİŞKİLER

DİNAMİK
KARMAŞIKLIK

KAOTİK
DAVRANIŞLAR

GEÇİKMELER

Big Game'i emsal simülasyon oyunlarından ayıran özelliği

"Sistem Dinamiği"

prensiplerine uygun olarak tasarlanmış ve modellenmiş olmasıdır. Statik sistem simülasyonları geçmişin kurgusunu geleceğe olduğu gibi yansıtırken, Sistem Dinamiği ile modellenmiş olan Big Game geçmişin geleceği nasıl etkileyeceğini analiz eder, geleceği daha gerçekçi hesaplar. Arz ve talep yönetimi ile ilgili değişkenleri bir kurumsal kaynak planlama programı kadar gerçekçi olarak ele alır.

Big Game oyunu, hemen her işletmenin karşılaştığı bir senaryo üzerine kuruludur: kısıt altında optimum büyüme.

Simülasyonda yönettiğiniz "Big Company" farklı ürün gruplarında üretim yapmakta ve farklı segmentlerin ihtiyaçlarına göre stratejiler geliştirmektedir.

Departmanların kararları birbirini etkilediği gibi, rakiplerin kararları da şirketin performansı üzerinde etkilidir. Şirket organizasyonu beş ana departmandan oluşur. Big Game, stratejik düşünme, proaktif yaklaşım sergileme ve etkin karar verme becerilerini kullanmak ve geliştirmek üzere tasarlanmış, dinamik ve interaktif bir yönetim simülasyon oyunudur.

PAZARLAMA

OPERASYON (ÜRETİM VE SATIN ALMA)

ARGE - SİSTEM GELİŞTİRME VE KALİTE

FİNANS

İNSAN KAYNAKLARI



İş Odaklı Tasarım

BIG GAME' tamamen iş dünyası ihtiyaçlarına özel olarak hazırlanmıştır ve hedefi tüm şirketlerin gerçek hayatları ile aynıdır: "Kısıtlı kaynaklarla optimum büyümeye ulaşmak"

Bütünsel İş Bakış Açısı

Katılımcılara şirket yönetimi ile ilgili bütünsel bir bakış açısı, uygulama ve geri bildirim alma fırsatı verir.

Gerçek ve Rekabetçi Pazar Ortamında İş Kararlarını Deneyimleme

"Sistem Dinamiği" prensiplerine uygun iş odaklı tasarımı, simülasyonlu eğitimlere seviye atlatan üstün teknolojisi ve saniyede 80.000 değişken arasındaki ilişkileri analiz eden yapay zeka Zach AI'nın desteğiyle, katılımcılara gerçek pazar ortamının karmaşıklığında rahatça gelişim fırsatı sağlayan dünyadaki tek simülasyon serisinin en gözde üyelerindendir.



6 yıllık şirket yönetimine eşdeğer deneyim

Finans, pazarlama, ARGE - sistem geliştirme, İK ve operasyon yönetimi ile ilgili kararların birbirleri arasındaki karmaşık ilişkileri, zaman boyutunu da dikkate alarak yönetebileceğiniz sıra dışı bir uygulamadır. 6 yıl şirket yönetimine eşdeğer tecrübe sağlar

İnsan hatalarından arındırılmış ve tüm eğitim boyunca uzman eğitmenlerimiz aracılığıyla kişiye ve duruma özel etkin geri bildirim

Zach AI alınan kararların ve geçmişin, geleceği nasıl etkileyeceğini analiz eder. Alınan her karar sonrasında eğitmenlerimize tüm firmalarla ilgili kritik durum raporlaması (Virtual Assistant Alerts) yapar. Uzun yıllar lider firmalarda yöneticilik tecrübesi de bulunan uzman eğitmenlerimiz tüm eğitim süresince bu raporları dikkate alarak katılımcılara özel geri bildirimlerde bulunur.



BIG GAME'in Hedeflediđi Kazanımlar

Bütünsel iş bakış açısı sağlar.

Sanal rotasyonla departmanların ve kişilerin birbirlerinin işlerini ve zorluklarını anlamaları ile empati kurulmasını destekler.



Analiz yeteneđini ve stratejik yönetim becerilerini geliştirir.

Mevcut iş yapışına, stratejik karar içeren konulara, optimize edilebilecek ve geliştirilebilecek noktalara dair daha kapsamlı ve vizyoner bakış açısı getirir.

Şirket içi iletişimin, empatinin ve anlayışın artması sonucunda departman odaklı değil, 'tek şirket' düşüncesi içinde en doğru kararların verilmesini sağlamak için ortam yaratır.

Katılımcılar mevcut pazarda karşılaştıkları zorluklara ek olarak pazardaki trendlerin yaratabileceği ve henüz karşılaşmadıkları yeni durumları da deneyimleme ve strateji üretip sonuçlarını test etme fırsatı bulurlar.



BIG GAME'in Hedeflediđi Kazanımlar

PAZARLAMA

- . Arz kısıtlarını da dikkate alarak talebi yönetmek
- . Dışsal etkiler ve rakip firmaların davranışlarını analiz ederek talep tahmini yapmak
- . Gelecekteki satış hedefleri konusunda arz tarafındaki karar vericileri doğru bilgilendirmek

ÜRETİM PLANLAMA

- Arz güvenliği - maliyet dengesini gözeterek şekilde stok yönetimi yapmak
- Pazarlama departmanından alınan satış tahminlerine göre üretim planlaması yapmak
- Maliyet ve büyüme hedefleri doğrultusunda yatırım kararı alacak karar vericileri bilgilendirmek

KALİTE YÖNETİMİ VE SİSTEM GELİŞTİRME

- Pazar şartlarının gerektirdiği verimliliği sağlamak
- Pazar şartlarının gerektirdiği kalite düzeyini yakalamak
- Firma kaynaklarını ihtiyaçlar doğrultusunda etkin kullanmak

BIG GAME'in Hedeflediđi Kazanımlar

İNSAN KAYNAKLARI

- Pazar şartlarının gerektirdiği verimliliği sağlamak
- Pazar şartlarının gerektirdiği kalite düzeyini yakalamak
- Üretim ve satış hedefleri doğrultusunda çalışanların eğitimlerini planlamak

FİNANS

- Şirketin finansal durumunu ve risklerini doğru analiz etmek
- Diđer departmanların hedef ve planlarının şirketin finansal pozisyonu ile uygunluğunu denetlemek
- Şirketin finansal kaynaklarının uygun yatırımlarda kullanılmasını sağlamak
- Finansman ihtiyacını uygun kanallardan karşılamak