



Workshop Business Simulation

Erleben Sie die optimale Kombination von nachhaltigem Lernen und Spaß live am 09. Mai bei REWE Dortmund!

Der Markt der Produkte und der Anbieter wächst stetig – auch für Board-Simulationen! Umso wichtiger sind für Investitionsentscheidungen Antworten auf weiterbildungsrelevante Fragen wie...

- › Erlernen von „People Management / Führung“ an einem Simulationsbrett – wie soll das gehen?
- › Erlernen von Entscheidungen und deren Auswirkungen im Rahmen Management, Führung, Prozesse, Ergebnissteuerung, Vertrieb

Diese und andere Fragen sind von zentraler Bedeutung für Entscheider und Verantwortliche, wenn Trainingsalternativen unter den Gesichtspunkten „Dauer“, „Kosten“ und „Wirkung“ verglichen werden müssen.

Gemeinsam mit unserem Kooperationspartner SIMDUSTRY® geben wir Ihnen die Möglichkeit vor Ort eine Antwort auf diese Fragen zu bekommen und sich von der Wirksamkeit dieser Board-Simulationen zu überzeugen.

>>> Hier geht's zur Anmeldung <<<<

Für wen ist es interessant?

- › Personalentwickler und Weiterbildner, die Maßnahmen erlebnisreicher, motivierender und nachhaltiger gestalten möchten

Business Simulationen bringen neue Motivation und nachhaltige Lernimpulse für:

- › Management Development Programme
- › Talentmanagement- und Führungsnachwuchsprogramme
- › Vertriebstrainingsprogrammen B2B
- › Handel B2C Marktleiter und Führungskräfte in Handelsbetrieben
- › Onboarding Workshops, Traineeprogramme und Maßnahmen für Auszubildende

Wann und wo?

- › 09. Mai 2019 bei REWE Dortmund
- › 9:00 - 17:00 Uhr

Sie erhalten ca. 1 Woche vor Beginn der Veranstaltung eine Email mit allen nötigen Unterlagen und genauem Veranstaltungsort

Kosten?

- › Die Veranstaltung ist für Sie kostenlos
- › Für Ihre Verpflegung ist gesorgt

Unterkunft?

- › In folgendem Hotel sind Zimmer für Sie reserviert: [Holiday Inn Express, Dortmund](#)

Learning by doing

Sie haben die Möglichkeit Zusammenhänge & Prozesse aus einer gesamtunternehmerischen Perspektive zu erleben. Wir machen Ihnen Themen wie Führung, Mitarbeiterentwicklung, unternehmerisches / strategisches Denken & Handeln (be-)greifbar.

Machen Sie sich selbst ein Bild von der Methodik bezüglich...

- › Nachhaltiges Lernen durch Begeisterung
- › Zusammenhänge & Interdependenzen direkt erleben
- › Modelle, Begriffe & Theorien mit Spaß erfassen

...und diskutieren Sie den Einsatz und die Anpassungsmöglichkeiten von Simulationen mit den Entwicklern und Trainern!

Wir freuen uns auf Sie!



Folgende Simulationen stehen zur Auswahl



SIMSales: Strategisches Verkaufen im B2B (oder B2C) -Bereich: Kundenselektion & -akquise, Kundenentwicklung & -management.



SIMFlexible full version: Unternehmerisches Wissen, Denken & Handeln sowie strategische Entscheidungen im erfolgsoffizierten Wettbewerbskontext.



SIMTalent: Bedeutung & Methoden zum „Talent Development“ in einer wettbewerbsfokussierten Business Simulation.



SIMFlexible compact version: BWL-Wissen kompakt mit den Auswirkungen von Change auf die Stakeholder Kunden, Mitarbeiter, Shareholder.

Für ausführliche Informationen zur Simulation bitte den Namen anklicken!

*Sie haben die Möglichkeit **zwei** der Simulationen zu erleben. Im Vorfeld der Veranstaltung wird es eine Umfrage geben, welche Simulationen gewünscht sind.*

Ihre Moderatoren:



Dirk Fröhlich arbeitet seit mehr als 20 Jahren als internationaler Management-Trainer und Berater. Sein Schwerpunkt ist, die Persönlichkeitsentwicklung von Führungskräften wie auch von Management-Fähigkeiten. Als Geschäftsführer von SIMDUSTRY® entwickelt er weltweit maßgeschneiderte Simulationen für Global Players sowie ready-to-use Simulationen für aktuelle und entwicklungsrelevante Themen.



Sabine Renner ist Wirtschaftspsychologin und Betriebswirtin mit mehr als 15 Jahren Konzern- und Führungserfahrung in der internationalen Banken- und Finanzwelt und im Non-Profit Bereich. Als zertifizierte Trainerin und Coach unterstützt sie Fach- und Führungskräfte in den Bereichen Entwicklung/Verbesserung der individuellen Führungskompetenz und -souveränität, Teamentwicklung und Umgang mit Veränderungsprozessen.



Hans-Peter Machwüth ist geschäftsführender Gesellschafter der international agierenden Unternehmensberatung Machwüth Team International, für die weltweit 450 Trainer und Berater tätig sind. Außerdem nutzt er seine Expertise, um im Sales Management Bereich Performance und Optimierungen in Geschäftsprozessen und die Strategieumsetzung zu unterstützen.