



Kurzbeschreibung TOPSIM – Facility Management

TOPSIM –Facility Management ist ein Konkurrenzplanspiel bei dem bis zu 5 Wettbewerber auf dem Gebiet des Gebäudemanagements als Dienstleister gegeneinander agieren.

Jedes Unternehmen bietet vier verschiedene Leistungen an: Technisches und infrastrukturelles Gebäudemanagement, kaufmännische Dienstleistungen und Energiedienstleistungen. Die Zielgruppen für diese Serviceleistungen sind Industriekunden, Hausverwaltungen, Notfallkunden und Energienachfrager. Die Nutzungsprofile je Kundengruppe sind unterschiedlich modelliert.

TOPSIM - Facility Management simuliert typische Auslastungsproblematiken des Dienstleistungsbereichs. Entsprechend sind strategische **Entscheidungen hinsichtlich des Serviceangebots** zu treffen. Vernetzte Einflüsse hinsichtlich Servicequalität und Kundenzufriedenheit fließen in die Simulation ein und bestimmen den Erfolg der Unternehmung. Die Teilnehmer werden für die besonderen betriebswirtschaftlichen und sozialen Herausforderungen in **einer Dienstleistungsunternehmung** sensibilisiert.

Die Simulation verfügt über ein umfangreiches **Reporting: Executive Summary**, Marktbericht, Personal und Leistung, Investitionen und Servicequalität, Kostenarten- und Kostenstellenrechnung, Kostenträgerrechnung, **Deckungsbeitragsrechnung**, **Prozesskostenrechnung**, Gewinn und Verlustrechnung, Finanzberichte und Bilanz, Marktforschungsbericht und Geschäftsberichte der Branche

Zielgruppen

- Studierende mit Schwerpunkt Dienstleistungsmarketing oder –management, Facility- und Immobilien-Management (Berufsakademien, FH, Uni),
- Unternehmen und andere Organisationen (IHK, Bildungswerke, Gründungsberater) die Dienstleistungsprozesse schulen möchten,
- Unternehmen, die in Personalentwicklungsmaßnahmen auf Dienstleistungsaspekte eingehen möchten.

Lernziele

- Unternehmerisches Denken und Handeln im Dienstleistungssektor trainieren
- Dienstleistungen als Prozessketten verstehen
- Kapazitätenplanung durchführen
- Märkte, Marktentwicklungen, Kundennutzen, Wettbewerbsvorteile einschätzen.
- Teamarbeit lernen; persönliches Leistungsvermögen einschätzen können.
- Management-Methoden und Instrumente für die Entscheidungsfindung einsetzen, relevante Kennzahlen für Serviceangebote analysieren.

Inhalte

- **Marketing:** Pricing Verträge und Einzelabrechnungen, Werbung je Kundengruppe, Corporate Identity, CRM, Neukundengewinnung
- **Leistungserstellung:** Warteschlangenprinzip, Qualitätsmanagement,
- **Prozesskostenrechnung:** Ermittlung von Haupt- und Nebenprozesskosten
- **Internes und externes Rechnungswesen:** Deckungsbeitragsrechnung, Jahresabschlussrechnung

Seminar-gestaltung

Dauer: 3 Tage, max. 8 Perioden (1 Spielperiode entspricht einem Geschäftsjahr)

Teilnehmerzahl: 9 – 25 Teilnehmer, 3 – 5 Gruppen à 3 – 5 Personen

Netzwerkfähiges Konkurrenzplanspiel. Auch als (Internet)-Fernplanspiel geeignet.

Sprachversion: deutsch

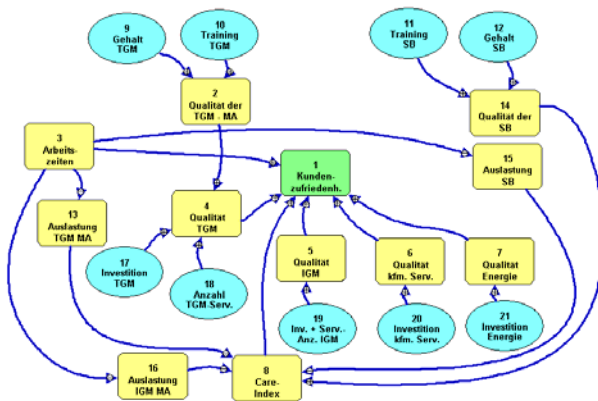




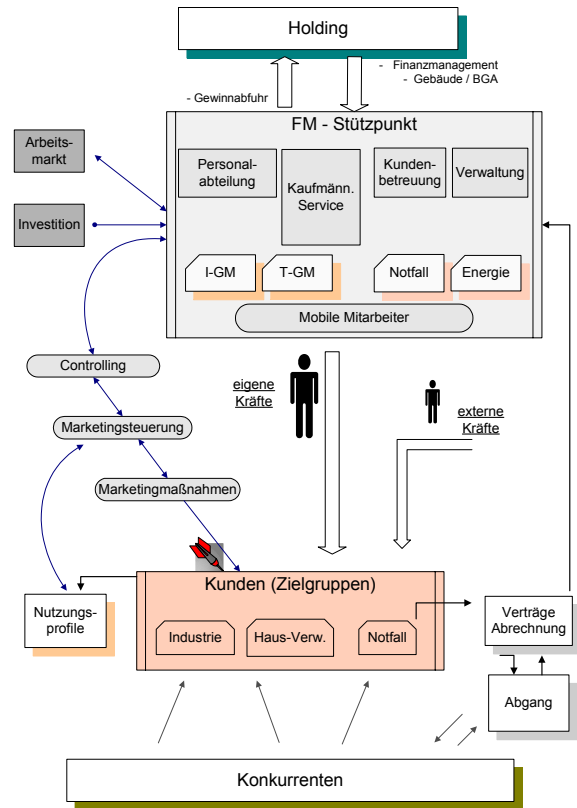
Teilnehmer-Oberfläche



Vernetzung der Kundenzufriedenheit



Struktur des Unternehmens



Hardware/Software:

Handelsüblicher PC oder Notebook (128 MB Arbeitsspeicher, 100 MB Festplattenspeicher empfohlen).
 Betriebssystem: Windows 2000 und XP.
 Zur Durchführung des Planspiels benötigen Sie einen Drucker und einen Beamer für die Präsentation der grafischen Auswertungen.

Kurzportrait TOPSIM:

TOPSIM ist der Markenname aller Standard Simulationen der TATA Interactive Systems GmbH. Die TOPSIM – Planspiele gehen zurück auf UNICON, die 1982 in Meersburg gegründet wurde und sich seitdem zu Deutschlands Spezialisten für PC-gestützte Simulationsmodelle entwickelt hat. Seit 2006 gehören die TOPSIM – Planspiele zum Portfolio der TATA Interactive Systems GmbH, einem der weltweit führenden e-Learning Anbieter.

Kontakt

Hat unser Angebot Ihr Interesse gefunden? Sicher ist bei Ihnen die ein oder andere Frage offen geblieben. Bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir freuen uns auf Ihre Email, Ihren Anruf oder Ihren Brief.

