



## Kurzbeschreibung TOPSIM – Merchant II

**TOPSIM – Merchant II** ist ein generelles **Handelsplanspiel**, welches ein **Warenhaus/Handels-geschäft** simuliert. Dabei werden Themen wie Handelsspannen, Positionierung, Corporate Identity, Investitionen, Warenwirtschaftssysteme, Teilwertabschreibung behandelt.

Die Teilnehmer haben die Aufgabe, den **gesamten Handelsbetrieb zu führen** und die verschiedenen **Absatz-, Personal-, Einkaufs- und Investitionsentscheidungen aufeinander abzustimmen**. Ein komfortables und detailliertes Berichtswesen liefert die Informationen für ihre Entscheidungen.

Das Planspiel ist modular aufgebaut. Je nach Zielgruppe können gezielt einzelne Bereiche ausgeblendet werden.

### Zielgruppen

- Markt- bzw. Filialleiter
- Leiter von Verkaufsabteilungen
- Nachwuchskräfte im Handel
- Mitarbeiter in der Disposition

### Lernziele

- Erkennen von gesamtunternehmerischen Zusammenhängen und Einführung in betriebswirtschaftliche Grundlagen und Denkweisen des Handels.
- Erreichen vorgegebener Ziele durch das Umsetzen von Plänen in Strategien und konkrete Maßnahmen.
- Führen von Verkaufsabteilungen und einzelnen Produktgruppen als Profit-center.
- Prozesse der Entscheidungsfindung im Team effizient und konstruktiv gestalten.

### Inhalte

- Produktkalkulation und Preisstrategie
- Mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung
- Sortimentsplanung
- Werbung und Verkaufsförderung
- Konkurrenzanalyse
- Einkaufsplanung
- Personaleinsatzplanung
- Einführung eines Warenwirtschaftssystems
- Erweiterungsinvestitionen
- Modernisierung
- Finanzplanung und Bilanzierung

### Seminar-gestaltung

**Dauer:** 2 – 5 Tage, maximal 8 Perioden

**Teilnehmerzahl:** 15 – 25 Teilnehmer, eingeteilt in 4 – 5 Gruppen à 3 – 5 Personen

**Anzahl der Entscheidungen** pro Periode: Je nach modularem Ausbau zwischen 37 und 89

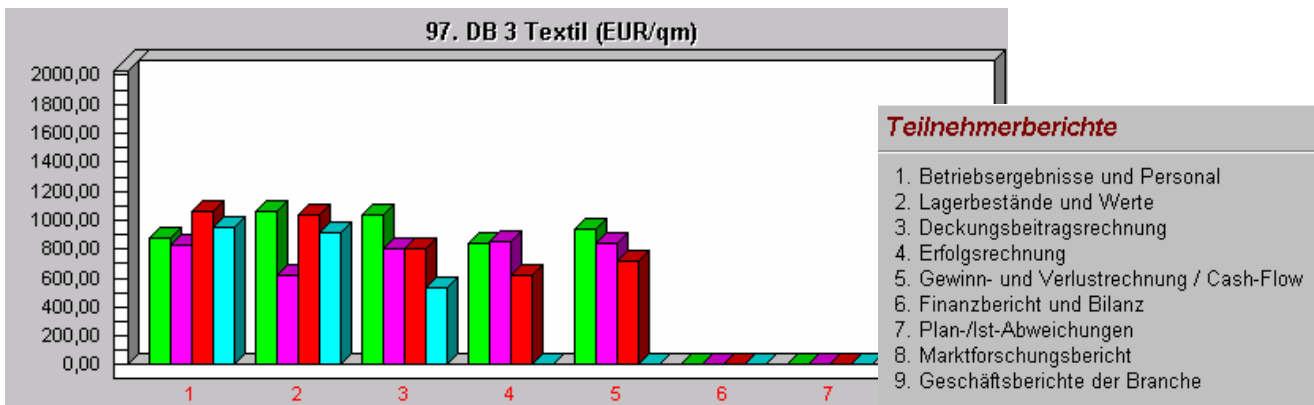
**Netzwerkfähiges Konkurrenzplanspiel**

**Sprachversion:** deutsch



## Entscheidungsumfang und Ergebnisausgaben

Produktgruppen:		Haush.-Waren	Textil	Sport-artikel	Elektro / TV	Lebens-mittel		
raum	Preis (EUR/Einheit) Produktwerbung(EUR) Sortimentstiefe Verkaufsförd. (TEUR)				Verkaufs-personal	Einstellung/Entlassung (+/-) Arbeitszeit pro Monat (Std) Training (Std/Monat/Person) Personalnebenkosten	Vollzeitkräfte	Teilzeitkräfte
	Verkaufsfläche (qm) Sonde-rausstattg.(TEUR)				Investitionen	Geschäftsräume: Modernisierung (TEUR) : ..... Vermietung (qm) : ..... Erwerb (J/N) : ..... Miete (J/N) : .....	Warenwirtschaftssystem: Typ I (J/N) : ..... Typ II (J/N) : ..... Typ III (J/N) : .....	
	Vollzeitkräfte (%) Teilzeitkräfte (%)				Finanzen	Mittelfr. Kredit (MEUR) : ..... Wertpapieranlage (MEUR) : .....	Langfr. Kredit (MEUR): .....	
	Bestell.Lieferant I Bestell.Lieferant II Bestell.Lieferant III				Sonstiges	Öffnungszeiten (Std./Woche): ..... Öffentlichkeitsarbeit (TEUR) : ..... Hausdetektiv/ Diebstahlsicherung (TEUR) : ..... Ökoservice(TEUR) : ..... Generelle Werbung (TEUR) : ..... Marktforschungsber. (J/N) : .....		
	Umsätze (MEUR)							
	Überschuß (MEUR)							



Die Bedienung des Planspiels ist einfach und übersichtlich, so dass der Seminarleiter seine volle Konzentration auf Teilnehmer und Lerninhalte richten kann. Eine ausführliche Dokumentation ist vorhanden.

### 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, einem der weltweit führenden e-Learning Anbieter.

### Kontakt

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

