



Business simulation

Hvad er business simulation?

Piloter har i årevis brugt *flysimulatorer* til hurtigere og mere effektivt at lære kunsten, at flyve. Kirurger har indført *operationssimulatorer* i træningen af kommende kirurger. Resultaterne taler for sig selv. De bliver langt hurtigere ”flyvefærdige”, og antal fejl reduceres væsentligt – når det er virkelighed.

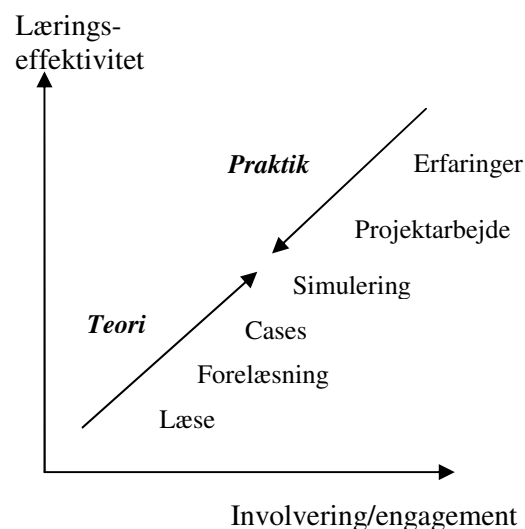
På management skoler og i forretningslivet har *business simulations* længe været anset for en af de mest effektive træningsmetoder. Her bruges det til at træne kommende og nuværende ledere i ledelse. Både på det strategiske og på det taktisk/operative niveau. Lederne bliver ”flyvefærdige” lige så hurtigt og effektivt som piloter og kirurger.

Effektiv læring

En bog kan være nok så spændende eller en forelæsning kan være nok så inspirerende – i erhvervslivet bliver man ikke bedømt på det man ved, men på de resultater man skaber.

Det er en kendt sag, at man lærer mest af egne erfaringer – måske især af de fejl man har begået. Problemet med at lære gennem egne erfaringer er blot, at det kan være meget dyrt (personligt eller monetært) eller meget tidskrævende.

Brugen af *business simulation* har således vist sig at give en langt dybere, væsentlig mere handlingsorienteret og betydelig bedre vedvarende læring end casestudier og forelæsninger.

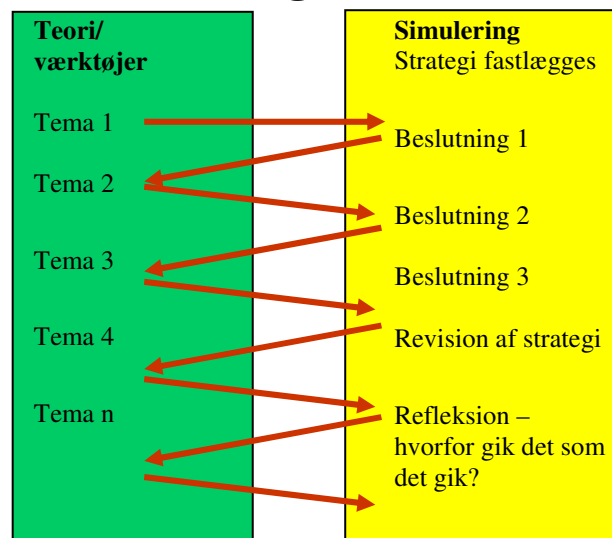


Brugen af business simulation

Når *business simulation* anvendes til at træne ledere, arbejder man i 2 ”spor” samtidigt. I det ene spor diskuteres teori og/eller værktøjer, og i det andet spor gennemfører man analyse og træffer beslutninger i den valgte simulation.

Den valgte simulation administreres af instruktørerne. Teori/værktøjsdelen leveres også af instruktørerne og tilpasses de problemstillinger, der er særlig relevante for kunden. I resultatanalysen sikrer instruktørerne en grundig refleksion ligesom hele forløbet afsluttes med sammenfattende refleksion.

Simulering - Hvordan?



I refleksionen lægges stor vægt på at øge opmærksomheden på både læring af den anvendte teori/værktøjer og læring af den proces, der førte frem til resultatet. Endvidere er det vigtigt, at få indhøstede erfaringer integreret i kundens egne konkrete problemstillinger.



Forskellige business simulations

Action Learning Partners arbejder ikke blot med en bestemt *business simulation*. Gennem omfattende markedsanalyse har vi udvalgt nogle få, meget professionelle europæiske leverandører, hvis samlede portefølje af *business simulations* sætter os i stand til at dække de fleste behov for ledertræning. Gennem årene har vi haft et tæt samarbejde med disse leverandører.

Alle vore *business simulations* har nogle fællestræk:

1. Udviklet i samarbejde med ledende europæiske Business Schools, hvor de også anvendes på deres MBA programmer. Det betyder, at alle funktionssammenhænge er baseret på den nyeste teori, og at den komplekse virkelighed afspejles meget præcist.
2. Markedets efterspørgselsside er klart defineret. Udbudssiden består af 4-8 konkurrerende virksomheder, som ledes af deltagerne
3. Succes afhænger i første række af kundernes behov og opfattelser
4. De er alle interaktive. Det betyder, at virksomhedens resultater ikke kun er afhængige af egne strategier og handlinger men også af konkurrenternes adfærd og markedets generelle udvikling. Resultatet er en kraftig oplevet konkurrence
5. Alle organisationens væsentligste funktioner dækkes - inkl. indkøb, produktudvikling, produktion, salg, marketing, service, kvalitet, finans og HRM
6. Dataoverførsel kan ske via usb-stick, intranet eller internet
7. Leverer 24 timers support under hele forløbet

Men, de er også forskellige. Nogle har fokus på forbrugsgoder, andre på serviceydelser, og endnu andre på detailhandel. Nogle er baseret på konkrete data fra den virkelige verden, mens andre er baseret på konstruerede data. I én af vore simulations er det oven i købet muligt at anvende vores kundes egne markeds- og produktdata. Vore kunder er selv med til at afgøre hvilken *business simulation* vi skal anvende.

Udbyttet ved at bruge business simulations

Action Learning Partners har gennemført mellem 100 og 200 træningsforløb baseret på *business simulation* i løbet af de sidste 20 år. I undervisningssektoren, fx CBS, RUC, SDU, i den offentlige sektor, fx AMS, DSB og TIC og i den private sektor, fx Akzo-Nobel, Arla, Børsen, Coloplast, Deloitte, Electrolux, Ferrosan, Kelsen, KJ Maskinfabriken, Nordea, Novo, Oracle, Rockwool, Sahva, SLG, ST.

Vi har spurgt vores kunder om deres udbytte. Udover, at tilfredsheden altid har været i top – den samlede vurdering ligger på mellem 4 og 5 på en skala fra 1 til 5, hvor 5 er bedst – siger de fx, at træningsforløbet er med til at skabe:

- ✚ **Større markeds- eller kundeorientering**
- ✚ **Fælles opfattelse af vigtige strategiske koncepter**
- ✚ **Forståelse for og erfaring i at arbejde og tænke strategisk**
- ✚ **Mulighed for at planlægge og eksekvere bæredygtige strategier risikofrit**
- ✚ **Udvikling af egne konkrete projekter på basis af idéer fra træningsforløbet**
- ✚ **Udvikling af udvalgte faglige kompetencer**
- ✚ **Udvikling af fælles, helhedsorienteret sprog og kultur**
- ✚ **Tværfagligt samarbejde under pres**
- ✚ **Større forandringsparathed**

Endvidere siger alle næsten samstemmende, at et træningsforløb baseret på *business simulation* ikke blot er fagligt udbytterigt, men også sjovt og meget engagerende på grund af det stærke konkurrencemoment.

Oktober 2009