



Kwartetspel Retailmanagement



Een kwartetspel voor (aanstaande) retailers of ondernemers actief in B2C

Een prachtig kaartspel voor uw managers, personeel, studenten, leveranciers, klanten en/of medewerkers.

Inzetbaar voor kleine en grote groepen. Minimaal vier tot maximaal 60 spelers.

Dit kaartspel brengt U in contact met de dynamische wereld van de retail. Wat hebben winkeliers nodig om hun bedrijf te managen. Een spel ingericht conform de laatste stand van zaken in de branche en toegepast met gebruik van de waardeketen van Michael Porter. Het beschrijft primaire en secundaire processen voor uw bedrijf.

Wat is er nodig om dit winkelbedrijf te 'managen'. Alle aspecten van winkelmanagement komen aan de orde. De organisatie uitdagingen worden U 'speels' en 'creatief' voorgeschoteld.

Van 'category management' tot en met 'mystery shopping', van 'actiecommunicatie' tot en met 'shoppermarketing' en van 'instore communicatie' tot en met 'visual merchandising'.



Het kwartetspel is bedoeld als een eerste oriëntatie voor starters in de retail maar kan ook door ervarings-deskundigen worden gespeeld. Het spel kent een academische insteek met een hoog praktijkgehalte. De inhoud is gebaseerd op de actuele literatuur 'retailmarketing' van Koornstra en Van de Kind.

Het retail management kwartet is een leuk onderwijsmiddel in de opleidingen van ieder retailbedrijf. Het spel is ook toepasbaar in het MBO+, HBO en universiteit.



Per tafel kunnen 4-6 spelers deelnemen. Het aantal speltafels per sessie is in principe onbeperkt.

De duur varieert van 1 tot 2 uur.





Hoe werkt het?

De deelnemers krijgen ieder vier kaarten en de rest gaat op de stapel. Men vraagt een kaart en men tracht setjes van vier bij elkaar te sparen. De persoon met de meeste setjes wint het spel. Nadat het kwartetspel is gespeeld gaat men de verschillende kwartetten verder bestuderen, structureren, bespreken en uitdiepen in groepjes. Wat zijn de verschillende onderdelen en wat hoort bij ieder onderwerp. Dit kan met de theorie bij de hand maar kan ook worden



gebaseerd op de aanwezige kennis. Na bestudering van het winkelbedrijf kan men de verschillende groepen aan elkaar laten presenteren om verdere verdieping van de onderwerpen te bewerkstelligen.

Het kwartetspel brengt plezier en combineert kennis met inzichten van het winkelbedrijf.

Met dit spel bereikt U:

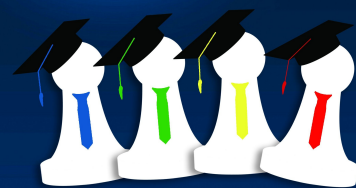
- ¥ U zet mensen aan het denken en activeert de luisteraars
- ¥ U laat de mensen kennismaken met theorie rondom winkels en bedrijven
- ¥ U ondersteunt deelnemers ongedwongen over onderwerpen te praten
- ¥ U confronteert deelnemers met hun eigen gedachten en ideeën
- ¥ U stimuleert deelnemers los te komen van conventionele oplossingen en gezichtspunten

Businessgaming maakt tevens kwartet spellen op maat afgestemd op uw organisatie.

Hierbij staan fun en educatie te allen tijde centraal.

U levert de mensen,
Wij het spel, de spelleider en de benodigde kennis

Retail management



www.businessgaming.nl

