



Inside – Outsight, een sales, account en service management simulatie



De klant centraal is het motto van deze business simulatie.

Welke strategie moeten we volgen om verkoop- en productie-doelstellingen te halen? Kijken we wel voldoende “door de ogen van de klant” naar onze interne organisatie? En hoe stemmen we de productie af op de klantwensen?

Het gaat dus om de focus op de klant en het voldoen aan zijn wensen! Maar hoe vergroot ik het draagvlak voor deze verandering? Spelenderwijs komen thema's rond samenwerking, communicatie, klantoriëntatie en integratie aan bod.

Hoe werkt het

Inside-Outsight speelt zich af in een stad waar drie ondernemers in een concurrentieslag verwickeld zijn om zoveel mogelijk horecabedrijven op de beste locaties in de stad te openen. Daar hebben zij vergunningen voor nodig, die worden afgegeven door een recentelijk verzelfstandigde, voormalige overheidsdienst. De ondernemers hebben verschillende vergunningen in diverse combinaties nodig om optimale inkomsten te genereren. Bovendien moeten de vergunningen correct zijn en precies op tijd.

Met dit spel bereikt U:

Dit spel stimuleert de deelnemers om zich in de positie van anderen te verplaatsen

- Inside-Outsight laat ervaren hoe ze worden gezien door klanten en collega-afdelingen
- Inside-Outsight verhoogt de efficiency en zorgt voor een realistischer planning
- Deelnemers komen los van afdelingsgericht denken en doen concrete ervaring op met begrippen als ketenendenken, kwaliteit, kostenbewustzijn en resultaatgerichtheid
- Deelnemers krijgen zicht op de eigen bijdrage in het teamresultaat én de bijdragen van anderen. Ze ervaren hoe tot betere samenwerking kunnen komen
- Deelnemers ervaren het belang van informatie/kennis (willen) delen, ervaren dat overdrachtsmomenten tot problemen kunnen leiden als dat niet zorgvuldig gebeurt

De toepassingen voor inside-outsight zijn:

- account- of relatiemanagement
- focus op de klant
- management development
- binnendienst-buitendienst



Businessgaming voor Fun, Simulatie en Educatie





Leercyclus

De deelnemers gaan op basis van een businessplan aan het werk en doen concrete ervaringen op. De resultaten en de ervaringen uit de spelronde geven aanleiding tot reflectie. Wat gebeurde er en waarom, wat vond je daarvan, hoe zou je het kunnen voorkomen of bevorderen? Daarna worden ervaringen en reflectie in een algemeen kader geplaatst: wat zegt de theorie, wat kun je in het algemeen over de ervaren problemen zeggen? De laatste stap in een ronde is de planningsfase: de deelnemers maken afspraken met elkaar zodat de resultaten, de samenwerking en de communicatie verbeteren. Vervolgens start de volgende ronde waarin de nieuwe werkwijze getoetst wordt. We spelen tussen de 3 en 5 .



BETREK UW MEDEWERKERS ACTIEF BIJ ORGANISATIEVERNIEUWING



Onze business simulaties lenen zich uitstekend om voorgenomen veranderingen te toetsen, beleidsideeën aansprekend over het voetlicht te brengen en mensen actief te betrekken bij organisatievernieuwing. U bereikt in korte tijd méér dan in een lange periode van vergaderen, overtuigen en nota's schrijven.

VERGROOT HET RENDEMENT VAN UW TRAININGEN EN OPLEIDINGEN

U legt door het inzetten van onze business simulaties de nadruk op het ervaren en experimenteren. Deelnemers ervaren realistische (bedrijfs- en beroepskritische) problemen uit hun eigen werkomgeving maar zijn in de business simulatie wel los van de dagelijkse beslommingen.



Referentie: Marcel Clerx van Acceleration Action

Gebruikte de simulatie Inside-Outsight als interventie in een verandertraject voor een woningbouworganisatie. "Wat betekent klantgerichtheid nu echt voor onze manier van werken? Voor omgaan met elkaar en met de klanten? De simulatie leverde een schat aan inzichten op. Je ziet het natuurlijk gedrag van mensen, zoals ze in hun dagelijkse werk opereren." De ervaringen uit de simulatie zijn in het verandertraject gebruikt om het management en de medewerkers te coachen.



Inside-outsight is oorspronkelijk ontwikkeld als onderdeel van de module "relationship management" in een Masters opleiding voor een zakenbank.

Businessgaming maakt deze simulaties 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. Voor meer informatie:

