

TOPSIM – Global Challenge

Die Teilnehmer an diesem strategischen Planspiel lenken ihr Unternehmen durch die Herausforderungen des internationalen Wettbewerbs. In sechs Wirtschaftsräumen mit jeweils unterschiedlichen Rahmenbedingungen müssen sich die Unternehmen behaupten und ihr Geschäft international aufstellen. Das setzt eine klare Analyse der Stärken und Schwächen des eigenen Unternehmens und der Konkurrenz voraus. Chancen und Risiken von Geschäftsmodellen, Absatz- und Beschaffungsmärkten müssen bewertet werden. Eine erfolgreiche Strategie erfordert eine langfristige Positionierung und unternehmerischen Weitblick. TOPSIM – Global Challenge eignet sich besonders, um die unternehmerischen Herausforderungen, die die Globalisierung der Märkte mit sich bringt, zu vermitteln.

Lerninhalte

- Strategien und Herausforderungen bei der Eroberung globaler Märkte
- Verteidigung des eigenen Marktes
- Analyse des Potenzials unterschiedlicher Wirtschaftsregionen
- Eindringen in andere Märkte: Chancen, Risiken, Barrieren
- Prognose der Entwicklung von Kostenstrukturen
- Globale Logistik: Transportwege, -kosten, Schwund
- Finanzierungskonzepte für Unternehmensexpansion
- Denken in betriebswirtschaftlichen Alternativen
- Strategische Vertriebsalternativen: Kooperation mit Vertriebsunternehmen oder Aufbau eines eigenen Vertriebsnetzes
- Strategische Produktionsalternativen: Bewertung und Kauf von Produktionsunternehmen, Aufbau eigener Produktionsstätten oder Konzentration auf eine Produktionszentrale

Zielgruppe

- Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte aus Wirtschaft und Verwaltung
- Studenten der Betriebswirtschaftslehre und des Wirtschaftsingenieurwesens, vor allem in höheren Semestern
- MBA-Studenten

Komplexität

- mittel/schwer

Sprachen

- deutsch

