

Бизнес-игры как альтернатива бизнес-тренингам. увеличение продаж, настройка коммуникации в команде, разработка стратегии развития бизнеса с помощью бизнес-игр

Алексеев Виктор Игоревич,

Бердянский педагогический университет, директор Alekseenko Company inc.

E-mail: alekseenko.company@gmail.com

Бизнес-игры, как альтернативный метод обучения, становятся всё более популярными и востребованными. Они позволяют не только практиковать навыки взаимодействия в команде, но и разрабатывать стратегии, которые могут быть применены в реальных условиях. Актуальность исследования заключается в исследовании влияния бизнес-игр на повышение продаж, улучшение коммуникации в команде и разработку стратегий развития бизнеса. Предполагается, что внедрение бизнес-игр в образовательный процесс компании значительно увеличивает уровень продаж, способствует улучшению коммуникации между членами команды и помогает в разработке более эффективных бизнес-стратегий. Цели исследования: изучение влияния бизнес-игр на увеличение объема продаж сотрудников компаний, анализ изменений в коммуникации внутри команды после участия в бизнес-играх, определение роли бизнес-игр в процессе разработки стратегий развития бизнеса. Автор приходит к выводу, что бизнес-игры представляют собой мощный инструмент для развития критического мышления и преодоления барьеров, которые могут возникнуть в процессе традиционного обучения. Бизнес-игры помогают укрепить командный дух, что является важным фактором для достижения успешных бизнес-результатов.

Ключевые слова: бизнес-игра, тренинг, коммуникация, производительность, бизнес-стратегия, мотивация, команда, увеличение продаж.

Введение

В условиях современного бизнеса, где конкуренция становится все более жесткой, компании ищут эффективные способы повышения квалификации сотрудников и улучшения командной работы. Одним из таких инструментов становятся бизнес-игры. Они представляют собой интерактивные симуляции, которые помогают развивать навыки и управленческие компетенции в игровой форме.

Бизнес-игры – это эффективный инструмент для обучения и развития персонала, который используется в современных компаниях как альтернатива традиционным бизнес-тренингам. Они позволяют сотрудникам не просто получить теоретические знания, но и применить их на практике, отработать навыки в реальных ситуациях, совместно решать задачи и принимать стратегические решения. Бизнес-игры способствуют увеличению продаж, настройке коммуникации в коллективе, разработке стратегии развития бизнеса и повышению эффективности работы всей компании[1].

Методы исследования

Для достижения поставленных целей и проверки гипотезы использованы следующие методы исследования: анализ научной и психологической литературы, изучение типологии бизнес-игр, изучение успешных примеров внедрения бизнес-игр в компании и их влияния на развитие бизнеса.

Результаты и обсуждения

Основными целями бизнес-игр являются развитие коммуникационных навыков, умение работать в команде, принимать решения в условиях неопределенности и стресса, развитие лидерских качеств. Бизнес-игры помогают улучшить координацию действий в коллективе, научиться эффективно решать проблемы и конфликты, укрепить взаимоотношения между сотрудниками. Основными преимуществами использования бизнес-игр в корпоративном обучении являются следующие:

1. Практическое применение знаний: в отличие от теоретических лекций, бизнес-игры позволяют сотрудникам непосредственно применять получен-

ные знания на практике. Это помогает им лучше усвоить материал и развить необходимые навыки.

2. Сотрудничество и командная работа: бизнес-игры способствуют укреплению сотрудничества в коллективе и развитию командных навыков. Участники учатся работать вместе, доверять друг другу, общаться эффективно и достигать общих целей[2].

3. Развитие стратегического мышления: бизнес-игры часто моделируют реальные бизнес-ситуации, в которых участникам приходится принимать стратегические решения и анализировать последствия своих действий. Это помогает развить стратегическое мышление и умение принимать обоснованные решения.

4. Мотивация и вовлеченность: участие в бизнес-играх часто ассоциируется с игрой, что делает процесс обучения более увлекательным и интересным для сотрудников. Это способствует их мотивации и повышает уровень вовлеченности в обучающий процесс.

5. Оценка результатов: бизнес-игры позволяют оценить эффективность обучения и успех участников не только по результатам тестирования, но и по результатам их действий и принятых решений в ходе игры. Это позволяет более объективно оценить уровень подготовки сотрудников и выявить их сильные и слабые стороны.

Одной из ключевых причин эффективности бизнес-игр является высокая степень вовлеченности участников. В отличие от традиционных методов обучения, таких как лекции и семинары, бизнес-игры позволяют сотрудникам активно участвовать в процессе. Это способствует лучшему усвоению информации и повышает вероятность применения новых знаний на практике. Чем более вовлечены сотрудники, тем выше их мотивация к достижению результатов, что, в свою очередь, влияет на продажи. Бизнес-игры часто требуют от участников активного взаимодействия друг с другом. Это создает благоприятные условия для отработки навыков общения, разрешения конфликтов и командной работы. Улучшение коммуникации внутри команды помогает сотрудникам быстрее обмениваться информацией, делиться идеями и находить оптимальные решения. В результате это может привести к улучшению координации действий при взаимодействии с клиентами, что непосредственно сказывается на уровне продаж[3].

Многие бизнес-игры моделируют реальные сценарии продаж, позволяя участникам попробовать себя в роли продавца. В процессе игры они учатся выявлять потребности клиентов, проводить переговоры и преодолевать возражения. Это не только способствует закреплению теоретических знаний, но и формирует практические навыки, которые могут быть применены в реальной жизни. Сотрудники, прошедшие подобное обучение, становятся более уверенными в своих силах и способны добиваться лучших результатов (рис. 1).

Бизнес-игры помогают укрепить командный дух, что является важным фактором для дости-

жения успешных бизнес-результатов. Совместное прохождение игровых сценариев способствует развитию доверительных отношений между коллегами, что положительно сказывается на атмосфере в коллективе. Сильная команда, где каждый участник поддерживает друг друга, более способна справляться с трудностями и достигать поставленных целей. В рамках бизнес-игр сотрудники часто сталкиваются с задачами, требующими креативного мышления. Возможность предложить необычные решения и исследовать новые подходы к работе способствует развитию инновационного мышления. В результате это может привести к созданию новых идей для увеличения продаж, улучшению клиентского сервиса и внедрению более эффективных бизнес-процессов[4].



Рис. 1. Пример бизнес-игры

Процесс разработки стратегии развития бизнеса с использованием бизнес-игр можно разделить на несколько этапов.

1. Определение целей: Прежде всего, необходимо понять, какие именно аспекты бизнеса требуют внимания. Это могут быть улучшение финансовых показателей, оптимизация внутренних процессов или выход на новые рынки.

2. Выбор сценария игры: Исходя из поставленных целей, выбирается наиболее подходящий сценарий бизнес-игры. Сценарий может включать в себя различные элементы, такие как управление ресурсами, изучение потребительского рынка или ведение маркетинговых кампаний.

3. Формирование команд: Участники делятся на команды, что способствует развитию сотрудничества и здоровой конкуренции. Разнообразие в командах, включая разные уровни опыта и знаний, обогащает игровой процесс.

4. Игровой процесс: В ходе игры участники принимают решения, управляют ресурсами и видят немедленные результаты своих действий. Этот этап заряжает энергией и позволяет тестировать стратегические гипотезы.

5. Анализ результатов: После завершения игры важно провести обсуждение. На этом этапе участники анализируют свои действия, выявляют успешные и неудачные решения, обмениваются мнениями и обсуждают возможные улучшения.

6. Внедрение полученных знаний в реальный бизнес: Последним этапом является интеграция

выводов, сделанных в ходе игры, в практическую деятельность компании. Это может включать в себя разработку новых бизнес-процессов или пересмотр текущей стратегии[5].

Бизнес-игры могут быть разнообразными: от симуляций лидерских решений до ролевых игр, моделирования бизнес-ситуаций и т.д. Каждая из них направлена на развитие конкретных навыков и умений, необходимых для успешной работы в организации. Сравнивая бизнес-игры с бизнес-тренингами, можно отметить, что бизнес-игры более динамичны и интересны для участников. Они позволяют погрузиться в ситуацию, принять на себя определенные роли и действовать в реальном времени, что делает процесс обучения более эффективным. Традиционные бизнес-тренинги, как правило, сосредоточены на теоретическом обучении и передаче знаний. Они не всегда позволяют участникам получить практический опыт и применить полученные знания в реальной практике. Бизнес-игры, напротив, создают условия для активного вовлечения участников в процесс обучения и принятия решений. Это формирует у них уверенность в своих силах, что в конечном итоге ведет к повышению эффективности работы команды и организации в целом. Бизнес-игры способствуют лучшему запоминанию информации, развитию аналитических способностей и креативного мышления. Однако следует отметить, что бизнес-игры не являются универсальным решением для всех образовательных задач. Они отлично подходят для обучения практическим навыкам и непосредственной практике, но могут быть менее эффективными для теоретических курсов и лекций. Поэтому важно выбирать метод обучения в зависимости от поставленных задач, целей и требований[6].

Первый шаг к решению любой проблемы – это умение увидеть ее. Практика показывает, что многие организации сталкиваются с трудностями именно из-за того, что проблемы не поддаются очевидному анализу. Реалистичное моделирование бизнеса позволяет участникам получить целостное представление о своём бизнесе, выявить узкие места и проанализировать последствия различных решений в безопасной и контролируемой среде. Бизнес-игры, в отличие от традиционных тренингов, предоставляют участникам возможность взаимодействовать в реальных сценариях и быстро реагировать на изменения. Это способствует развитию навыков критического мышления и анализа, которые необходимы для глубокого понимания ситуации в бизнесе.

Одним из основных преимуществ бизнес-игр является возможность осуществлять коллективную работу с командой, направленную на достижение единой цели. В условиях игры каждый участник получает возможность внести свой вклад, используя свои знания и опыты. Это способствует развитию командного духа, улучшению коммуникации и формированию общей стратегической направленности. Совместное решение задач в условиях моделирования бизнеса позво-

ляет каждому участнику почувствовать свою значимость и ответственность за общий результат. Это, в свою очередь, положительно сказывается на мотивации и сплоченности команды, что является критически важным аспектом для достижения успеха в любых делах[7] (рис. 2).



Рис. 2. Трансформационная Игра «Время денег!»

Игра «Время денег» – это пример бизнес-игры, которая помогает участникам разобраться в основах личного финансового и стратегического мышления. Основная цель игры – научить игроков четко ставить реальные цели, устранить все блоки на пути к ним и найти наилучший оптимальный путь. Участники сталкиваются с различными сценариями, которые требуют от них применения навыков критического мышления и командной работы. Одним из главных преимуществ «Время денег» является высокая степень вовлеченности участников. В отличие от классического бизнес-тренинга, где внимание может рассеиваться, в игре каждый игрок активно участвует в процессе, что способствует лучшему усвоению материала и повышению мотивации.

«Игра белыми» представляет собой один из ярких примеров бизнес-игр. Она создана для развития стратегического мышления, навыков принятия решений и управления рисками. Участники делятся на команды и вынуждены взаимодействовать друг с другом, принимая решения, которые влияют на общий исход игры. «Игра белыми» предназначена для разных групп участников. В первую очередь, это:

1. Менеджеры и руководители – Игра предоставляет возможность проанализировать свои управленческие навыки, научиться лучше принимать решения, а также понимать механизмы взаимодействия в команде.

2. Стартаперы и предприниматели – Те, кто начинает свой путь в бизнесе, могут извлечь полезные уроки из игровых сценариев, которые иллюстрируют факторы успеха и неудачи на рынке.

3. Студенты и молодые специалисты – Игра дает практические навыки, которые сложно получить в классической учебной среде, и готовит молодежь к реальным вызовам рынка труда.

4. Команды и организации – Участие в игре способствует улучшению командной работы и пони-

манию групповой динамики, что ведет к повышению продуктивности и уменьшению конфликтов.

Игра «Игра белыми» имитирует реальные рыночные условия и требует от участников разработать стратегии для достижения успеха. Это помогает развивать аналитические способности и навыки долгосрочного планирования. Участники должны работать в командах, что способствует укреплению взаимопонимания, улучшению навыков переговоров и навыков совместного решения проблем. Участники могут реализовать свои бизнес-идеи в безопасной игровой среде, что позволяет оценить их жизнеспособность без риска потери ресурсов. В процессе игры каждый участник может проявить свои лидерские качества, научиться вдохновлять других и брать ответственность за принятое решение[8].

После игровой части важным этапом является рефлексия, на которой участники обсуждают полученные уроки и навыки. Эта форма обучения позволяет интегрировать знания в бизнес-контекст и сделать выводы о том, как полученные знания могут быть применены в реальной жизни. Это становится возможным благодаря тому, что участники сами формируют свои выводы, и знание становится более осмысленным и глубоким (рис. 3)

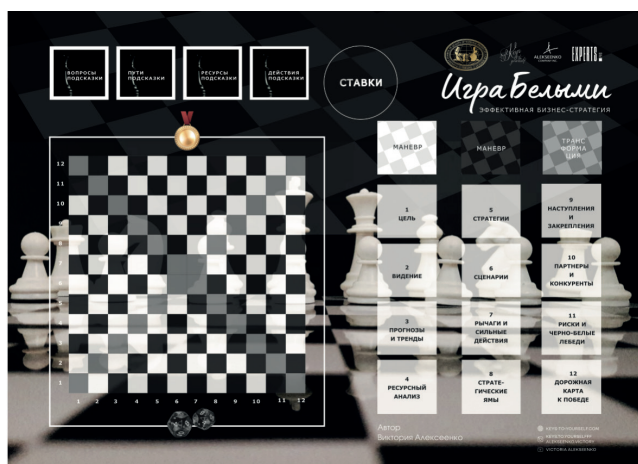


Рис. 3. Эффективная бизнес-стратегия «Игра Белыми»

Одной из серьезных проблем традиционных бизнес-тренингов является недостаток мотивации и вовлеченности участников. Нередко они воспринимают занятия как скучные и формальные. Бизнес-игры, в свою очередь, создают мотивацию через элементы игры и соревнования[10].

1. Эмоциональное вовлечение: Игровой формат способствует более глубокому вовлечению участников, так как они не просто слушают теорию, а активно участвуют в процессе. Это эмоциональное вовлечение увеличивает уровень усвоения материала и делает обучение более эффективным[9].

2. Снижение страха ошибки: В игровом формате ошибка не рассматривается как провал, а воспринимается как часть процесса обучения. Это создает безопасную среду для экспериментов, что позволяет участникам свободно пробовать новые идеи и подходы без боязни негативной оценки.

3. Разнообразие методов: Бизнес-игры предлагают множество различных сценариев и задач, что делает обучение более разнообразным и менее предсказуемым. Это способствует снятию рутины и повышает интерес к процессу.

Стоит заметить, что во времена ковида командные тренинги либо прекратились вовсе, либо перешли в онлайн формат, таким образом поддерживать мотивацию и внимание участников стало практически невозможно. Но те бизнес игры, которые успели адаптироваться под он-лайн формат – сделали переворот в тренинговом образовательном формате. Таким образом участники остались вовлечены в процесс и еще больше заинтересованы, так как формат стал интерактивным даже не смотря на ограничения онлайн.



Рис. 4. Пример игр в онлайн формате

Таким образом, бизнес-игры представляют собой мощный инструмент для развития критического мышления и преодоления барьеров, которые могут возникнуть в процессе традиционного обучения. Они предлагают участникам уникальную возможность развиваться в интерактивной и поддерживающей среде, позволяя не только усваивать знания, но и применять их на практике. В условиях современного бизнеса такой подход становится особенно актуальным, поскольку компании нуждаются в специалистах, способных быстро принимать решения и креативно подходить к решению задач. Бизнес-игры, безусловно, имеют потенциал изменить подход к обучению и развитию сотрудников, сделав его более эффективным и соответствующим требованиям времени[11].

Литература

1. Дюжева М.Б. Формирование эффективной команды менеджера: методические указания по проведению мастер-класса для предприни-

мателей и бизнесменов. – Омск: ФГБОУ ВПО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», 2011.

2. Рахматуллаева, Д.Р. Использование деловых игр в предпринимательской деятельности / Д.Р. Рахматуллаева. – Текст: непосредственный // Педагогическое мастерство: материалы VIII Междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2016 г.). – Москва: Буки-Веди, 2016. – С. 86–89. – URL: <https://moluch.ru/conf/ped/archive/191/10528/> (дата обращения: 28.11.2024).
3. Семенов, Е.В. Исследование проблемы применения деловых игр в учебном процессе в технических вузах (из опыта работы) / Е.В. Семенов, С.Г. Трубицын. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2023. – № 22 (469). – С. 440–442. – URL: <https://moluch.ru/archive/469/103491/> (дата обращения: 28.11.2024).
4. Казарян М.Л., Казарян М.Л., Шахрамьян М.А., Шахрамьян М.А., Шахрамьян М.А. СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ И БИЗНЕСОМ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭЛЕМЕНТОВ КОМПЬЮТЕРНОЙ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ: НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПОДГОТОВКА КАДРОВ // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1–1.; URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=17922> (дата обращения: 28.11.2024).
5. Шахрамьян М.А. Современные информационные технологии управления образовательной и проектной деятельностью в московской системе образования // Вестник московского образования. – 2014. – № 9. – С. 308–317.
6. Гордеев К.С., Жидков А.А., Мокрова А.А., Кокарева М.Е., Барсукова А.Е. Преимущества учебных деловых игр и рекомендации к их проведению // Гуманитарные научные исследования. 2019. № 10 [Электронный ресурс].
7. Жуков, Р.Ф. Методика разработки и оформления деловых игр Текст. / Р.Ф. Жуков.-Л., 2011.- 112 с.
8. Ловчева, Л.В. Деловая игра как один из активных игровых методов // Научно-методический электронный журнал «Концепт». Т. 23. С. 42–46.
9. Мокринская Н.А. ДЕЛОВАЯ ИГРА КАК МЕТОД АКТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – № 4. – С. 197–200; URL: <https://expeducation.ru/ru/article/view?id=4765> (дата обращения: 30.11.2024).
10. Степанова Э.Ф. ДЕЛОВЫЕ ИГРЫ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ // Успехи современного естествознания. – 2005. – № 9. – С. 45–46; URL: <https://natural-sciences.ru/ru/article/view?id=9171> (дата обращения: 30.11.2024).
11. Викентьева О.Л., Дерябин А.И., Шестакова Л.В. КОНЦЕПЦИЯ СТУДИИ КОМПЕТЕНТНОСТНЫХ ДЕЛОВЫХ ИГР // Научное обо-

зрение. Технические науки. – 2014. – № 1. – С. 101–102

BUSINESS GAMES AS AN ALTERNATIVE TO BUSINESS TRAINING. INCREASE SALES, SET UP COMMUNICATION IN THE TEAM, DEVELOP A BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY USING BUSINESS GAMES

Alekseenko V.I.

Berdyansk Pedagogical University

Business games, as an alternative method of learning, are becoming more and more popular and in demand. They allow you not only to practice teamwork skills, but also to develop strategies that can be applied in real conditions. The relevance of the research lies in the study of the impact of business games on increasing sales, improving communication in the team and developing business development strategies. It is assumed that the introduction of business games into the company's educational process significantly increases sales, improves communication between team members and helps in the development of more effective business strategies. Research objectives: to study the impact of business games on increasing sales of employees of companies. analysis of changes in communication within the team after participating in business games, determining the role of business games in the process of developing business development strategies. The author concludes that business games are a powerful tool for developing critical thinking and overcoming barriers that may arise in the process of traditional learning. Business games help to strengthen team spirit, which is an important factor for achieving successful business results.

Keywords: business game, training, communication, productivity, business strategy, motivation, team, sales increase.

References

1. Dyuzheva M.B. Formation of an effective management team: guidelines for conducting a master class for entrepreneurs and businessmen. – Омск: ФГБОУ ВПО «Омск State University named after F.M. Dostoevsky», 2011.
2. Rakhmatullaeva, D.R. Use of business games in entrepreneurial activity / D.R. Rakhmatullaeva. – Text: direct // Pedagogical skill: materials of the VIII International. scientific conf. (Moscow, June 2016). – Moscow: Buki-Vedi, 2016. – Pp. 86–89. – URL: <https://moluch.ru/conf/ped/archive/191/10528/> (date of access: 28.11.2024).
3. Semenov, E.V. Research of the problem of application of business games in the educational process in technical universities (from work experience) / E.V. Semenov, S.G. Trubitsyn. – Text: direct // Young scientist. – 2023. – No. 22 (469). – P. 440–442. – URL: <https://moluch.ru/archive/469/103491/> (date of access: 11/28/2024).
4. Kazaryan M.L., Kazaryan M.L., Shakhramanyan M.A., Shakhramanyan M.A., Shakhramanyan M.A. MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES OF PROJECT AND BUSINESS MANAGEMENT USING ELEMENTS OF A COMPUTER BUSINESS GAME: SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL ASPECTS AND STAFF TRAINING // Modern Problems of Science and Education. – 2015. – No. 1–1.; URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=17922> (date of access: 28.11.2024).
5. Shakhramanyan M.A. Modern information technologies for managing educational and project activities in the Moscow education system // Bulletin of Moscow Education. – 2014. – No. 9. – P. 308–317.
6. Gordeev K.S., Zhidkov A.A., Mokrova A.A., Kokareva M.E., Barsukova A.E. Advantages of educational business games and recommendations for their implementation // Humanitarian scientific research. 2019. No. 10 [Electronic resource].
7. Zhukov, R.F. Methodology for the development and design of business games Text. / R.F. Zhukov.-L., 2011.- 112 p.
8. Lovcheva, L.V. Business game as one of the active game methods // Scientific and methodological electronic journal "Concept". Т. 23. P. 42–46.
9. Mokrinskaya N.A. BUSINESS GAME AS A METHOD OF ACTIVE LEARNING AND DEVELOPMENT OF PROFESSIONAL

COMPETENCE // International Journal of Experimental Education. – 2013. – No. 4. – P. 197–200; URL: <https://expeducation.ru/ru/article/view?id=4765> (date of access: 30.11.2024).

10. Stepanova E.F. BUSINESS GAMES AND THEIR IMPORTANCE IN PROFESSIONAL TRAINING OF STUDENTS // Successes of modern natural science. – 2005. – No. 9. – P. 45–46;

URL: <https://natural-sciences.ru/ru/article/view?id=9171> (date of access: 30.11.2024).

11. Vikentyeva O.L., Deryabin A.I., Shestakova L.V. CONCEPT OF A STUDIO OF COMPETENCE-BASED BUSINESS GAMES // Scientific Review. Technical Sciences. – 2014. – No. 1. – P. 101–102