

LEARNING BUSINESS BY DOING BUSINESS.



TOPSIM - Marketing

Warum TOPSIM?

- Mehr als 300 Universitäten und 150 Unternehmen nutzen unsere Simulationen
- Über 1500 TOPSIM-Anwender
- TOPSIM -Spiele machen Spaß und vereinfachen damit den Aufbau neuer Kompetenzen
- Marktführer im Bereich computergestützter Simulationen
- Regelmäßige Train-the-Trainer Seminare
- Jährliches Anwendertreffen zur Weiterentwicklung, Austausch und Weiterbildung
- Kostenloser Update-Service

TOPSIM - Marketing ist ein strategisches Marketingplanspiel. Schwerpunkte sind die zielgruppenorientierte Positionierung von Produkten und der erfolgreiche Einsatz aller Kommunikations- und Vertriebsinstrumente. Gleichzeitig wird die Fähigkeit geschult, Tendenzen bezüglich der Wünsche verschiedener Zielgruppen frühzeitig zu erkennen, um rechtzeitig auf Änderungen im Markt reagieren zu können.

Die Unternehmen starten mit unterschiedlichen Produkten, die sie während des Spielverlaufes verändern können. Des Weiteren können sie auch neue Produkte entwickeln und auf den Markt bringen. Dadurch entsteht im Spiel eine starke Dynamik, die den Spielverlauf realitätsnah macht und eine nachhaltige erlebte Erfahrung über das Marktgeschehen unter Konkurrenzbedingungen vermittelt.

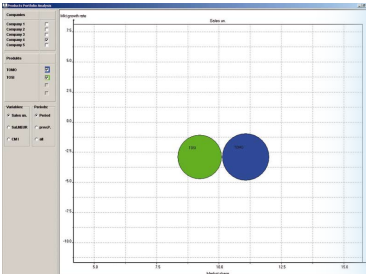
Lerninhalte

- Spezifizieren zielgruppenorientierter Produkte, Produktpositionierung
- Preisstrategie, Deckungsbeitragsrechnung
- Medienkonzepte
- Produktlebenszyklus
- Relaunch vorhandener Produkte
- Produktionsplanung, F & E - Planung
- Vertriebssteuerung
- Kunden- und Konkurrenzanalyse
- Marketingbudget-Planung

Zielgruppe

- Kaufmännische und technische Mitarbeiter aus Vertriebs- und Marketingabteilungen
- Produktmanager
- Mitarbeiter aus der Produktentwicklung
- Nachwuchskräfte / Trainees





TOPSIM - Marketing

Hardware/Software:

- Handelsüblicher PC oder Notebook
- Betriebssystem: Windows XP und Vista
- Drucker und einen Beamer für die Präsentation der grafischen Auswertungen

Kontakt:

Hat unsere Simulation Ihr Interesse geweckt? Sicher ist bei Ihnen die eine oder andere Frage offen geblieben. Bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir freuen uns auf Ihre Email, Ihren Anruf oder Ihren Brief.

TATA Interactive Systems GmbH
 Neckarhalde 55
 72070 Tübingen
 (t) +49 (0) 7071/7942-0
 (f) +49 (0) 7071/7942-29
 (e) info@topsim.com
 www.topsim.com

Lernziele

- Marktsituationen und Marktergebnisse richtig interpretieren und in zielorientierte Entscheidungen umsetzen
- Zielgruppenwünsche, Entwicklungstendenzen und Hinweise auf notwendige Weiterentwicklungen der Produkte analysieren
- Erkennen der Zusammenhänge und Erfolgsfaktoren zwischen Vertrieb, Produktentwicklung und Fertigung in einem Unternehmen
- Transparenz für die Folgen von getroffenen Entscheidungen gewinnen
- Prozesse der Entscheidungsfindung im Team effizient und konstruktiv gestalten

Dauer: 2 - 5 Tage, maximal 8 Entscheidungsperioden

Teilnehmerzahl: 15 - 25 Teilnehmer, 4 - 5 Gruppen à 3 - 5 Personen

Anzahl der Entscheidungen pro Periode: 36 - 82

Sprachen: deutsch, englisch

Netzwerkfähiges Konkurrenzplanspiel

Internetversion auf Anfrage

Über TATA Interactive Systems:

TOPSIM ist der Markenname komplexer Management Simulationen der TATA Interactive Systems GmbH. Mit über 25 Jahren Erfahrung bei der Entwicklung computergestützter Planspiele und Simulationsmodelle haben wir uns im deutschsprachigen Raum als Marktführer etabliert. Seit dem Zusammenschluss mit der weltweit tätigen TATA-Gruppe beinhaltet unser Produktportfolio zudem umfassende innovative Lösungen im Bereich E-Learning.

Typischer Seminaaraufbau

Tag 1	Tag 2	Tag 3
Einführung in die Simulation und Vorstellung der Szenarien	Theorieeinheit: Deckungsbeitragsrechnung und Analyse von Periode 2	Theorieeinheit: Entwicklung und Trends im Marketing und Analyse von Periode 4
Gruppendiskussion und Simulation von Periode 1	Gruppendiskussion und Simulation von Periode 3	Gruppendiskussion und Simulation von Periode 5
Mittagessen		
Theorieeinheit: Marketingstrategie/ Marketing-Mix und Analyse von Periode 1	Theorieeinheit: Markt-, Konkurrenz-, Zielgruppenanalyse und Analyse von Periode 3	Vorbereitung der Hauptversammlung
Gruppendiskussion und Simulation von Periode 2	Gruppendiskussion und Simulation von Periode 4	Hauptversammlung und Seminarevaluation

