



Pazarlama Yönetimi Simülasyonu

Cesim Marketing simülasyonu katılımcıların pazarlama yetkinliklerinin gelişmesine ve karar alma süreçlerinin bir bütünlük içerisinde anlaşılmasına katkı sağlar.



VAKA SENARYOSU

Pazarlama simülasyon oyunu iki pazar bölgesinde, sekiz müşteri segmentini içeren ve farklı özelliklerde altı farklı ürünün eşzamanlı olarak pazara sunulabildiği bir içeriğe sahiptir. Katılımcılar herhangi bir faaliyet geçmişi bulunmayan, yepyeni bir şirketin yönetimine getirilerek, sıfırdan kendilerine özgü bir strateji oluşturmaları teşvik edilmektedir.

Katılımcıların farklı senaryolarla deneme yaparak, aldıkları kararların sonuçlarını analiz etmelerine yardımcı olan bir karar alma aracı bulunmaktadır. Ayrıca, simülasyon takımların rakipleri karşısındaki performanslarını analiz etmelerine ve diğer takımlarla kıyaslamalarına olanak sağlayan bir dizi raporu da üretmektedir.



KATILIMCILARIN GÖREVLERİ

Karar alma sürecinde ürün portföyünün etkin şekilde yönetilmesi önem arz etmektedir. Ürünlerin nitel ve nicel özellikleri, seçilen hedef kitlenin tercihleri ile örtüşecek şekilde belirlenmelidir. Fiyatlandırma, tanıtım ve dağıtım kanalı seçiminin de, yine müşteri segmentlerinin özelliklerine göre belirlenmesi gerekmektedir. Takımlar ayrıca satış sonrası hizmetler ile araştırma ve geliştirme alanlarında yönetsel kararlar almaktadır.



ANA ÖĞRENME ALANLARI

Pazarlama simülasyonu; ürün yaşam döngüsü yönetimi, ürün karması yönetimi, pazar segmentasyonu, konumlandırma, dağıtım kanalı yatırımları, reklam bütçesi tahsisi, satış sonrası hizmetler, fiyatlandırma, satış tahmini, pazarlama araştırması, rakip analizi, araştırma ve geliştirme, gelir ve marj yönetimi ile genel kârlılık gibi pazarlama alanına giren konuları kapsamaktadır.



ANA BAŞARI FAKTÖRLERİ

Cesim Marketing simülasyonu özünde; inovasyonun ve kısa ürün yaşam döngülerinin hakim olduğu, hızla değişen bir pazar alanını yansıtmaktadır. Dolayısıyla; zamanında ürün geliştirme, müşteri segmentasyonu, ürün konumlandırma ve pazarlama iletişimi gibi unsurlar başarının anahtarı konumundadır.



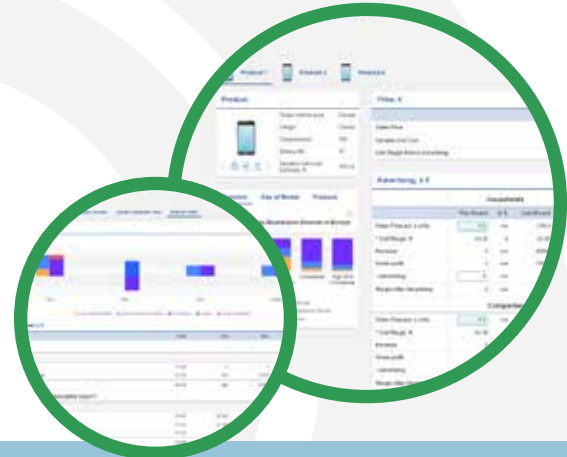
BEKLENEN FAYDALAR

Pazarlama yönetimi simülasyonu sayesinde katılımcılar; pazarlama ile ilgili karar alma sürecinin farklı bölümlerini, bunların birbirleriyle olan ilişkilerini ve şirketin genel sonuçları üzerindeki etkilerini tam olarak anlama imkanı elde etmektedir. Bununla birlikte, paha biçilmez bir takım çalışması ve problem çözme deneyimi sunulmaktadır.



MEVCUT DİLLER

Türkçe, İngilizce, Almanca, Fransızca, İspanyolca, İtalyanca, Portekizce, Mandarin Çincesi, Rusça, Rumence.



En anlaşılır ve kullanılması kolay işletme simülasyonları

Cesim İş Simülasyonları kullanışlı, özelleştirilebilir ve yüksek otomizasyona sahip, çevrimiçi bir platform üzerine inşa edilmiştir. Bu sayede eğiticilerin kurslarını herhangi bir web tarayıcısı üzerinden, istedikleri zaman ve yerde uygulamasına olanak tanınmaktadır.

İş, Strateji ve Yönetim Simülasyonları

İşletme yönetimi ile ilgili konuların derinlemesine kavranmasını sağlamak amacıyla tasarlanan uygulamalı eğitimler.



Cesim Global Challenge dinamik ve rekabetçi bir ortamda küresel ticari faaliyetlerdeki karmaşıklığın kavranması ve bilgi düzeyinin artırılmasına yönelik olarak tasarlanmıştır.



Cesim Service İK yönetimi, kapasite yönetimi, fiyatlandırma ve pazarlama gibi fonksiyonel alanların entegre biçimde ele alındığı hizmet tabanlı bir iş simülasyonudur.



Cesim Project rekabetin var olduğu ve ortak çalışma gerektiren bir ortamda, proje yönetiminin özünü yansıtmak için tasarlanmıştır.



Cesim Firm üretim, pazarlama ve lojistik fonksiyonel alanlarının entegre olarak el alındığı ürün tabanlı bir iş simülasyonudur.



Cesim Marketing pazarlama ile ilgili karar alma sürecinin bütünsel olarak anlaşılmasını ve hakimiyetin artmasını sağlar.

Sektöre Özgü Simülasyonlar

Belirli bir sektöre özel iş ve karar alma süreçlerini deneyimlemek amacıyla tasarlanan uygulamalı eğitimler.



Cesim Hospitality otel ve restoran işletmeciliği sektöründe, katılımcıların işe yönelik yeterliliklerini geliştiren etkileşimli ve eğlenceli bir öğrenme ortamı sunmaktadır.



Cesim Bank bir bankanın ön ve arka ofis operasyonlarının anlaşılmasını kolaylaştırmak ve rekabetçi bir ortamda etkileşimi artırmak amacıyla tasarlanmıştır.



Cesim Power elektrik piyasalarının dinamikleri ile üretim ve risk yönetimi konuları üzerine odaklı, web tabanlı bir elektrik şirketi yönetimi simülasyonudur.



Cesim Connect takımların bireysel müşteri segmentine yönelik olarak sunduğu; mobil, geniş bant ve eğlence hizmetleri ile kurumsal müşteri segmentine sunduğu; iletişim ve BT hizmetlerini yönettiği bir telekom operatörü simülasyonudur.



Cesim Retail takımların bir mağazayı veya birden fazla mağazaya sahip bir franchise zincirini mevsimselliğe dayalı düzende yönettikleri bir perakende mağaza yönetimi simülasyon oyunudur.



Cesim Dealership yeni ve ikinci el araçlar ile satış sonrası hizmetler de dahil olmak üzere, otomotiv bayiliği ile ilgili operasyonlar hakkında sürükleyici öğrenme deneyimi sunan kapsamlı bir simülasyon oyunudur.

Özel Yapım İş Simülasyonları

Cesim eğitim ihtiyaçlarınıza göre, özel olarak tasarlanmış İş Simülasyonları geliştirmektedir. Örnekler: Çelik, Ambalaj, Gayrimenkul Yönetimi, Kamu Yayıncılığı, Fason Üretim.