

WILLKOMMEN

Über Serious Games.Studio®

Die Seminarformate von Serious Games.Studio® helfen Fach- und Führungskräften, ihre fachlichen und methodischen Kompetenzen zu stärken. Damit Führungsarbeit aber tatsächlich besser gelingen kann, arbeiten wir mit Menschen intensiv am Führungs- und Verantwortungsbewusstsein.



Alexander Degenhart

Über Serious Games Studio®: Entwickler und Anbieter von Simulations- und Fallstudien-Seminaren für Fach- und Führungskräfte mit dem Fokus Methodenkompetenzen, Verantwortungsbewusstsein, Führungsverhalten und Entscheidungsstärke.

Alexander Degenhart hält Simulation-Seminare, inspiriert, coacht und berät Menschen mit Ambitionen. Alexander ist Dozent auf zahlreichen Hochschulen.

In den Simulation-Seminaren stellen wir uns folgende 3 zentrale Fragen:

- ▶ Was kann, sollte und muss eine Fach- und Führungskraft wissen?
- ▶ Wie kann, sollte und muss eine Fach- und Führungskraft arbeiten?
- ▶ Welches Verhalten kann, sollte und muss eine Fach- und Führungskraft verkörpern?

Unsere Seminare geben Antworten auf diese Fragen! Wir arbeiten gerne mit Unternehmen, Organisationen und Menschen, die über den Tellerrand hinausblicken, sich Herausforderungen selbstbewusst stellen und verstehen, dass Lernen der Schlüssel zum Erfolg ist.

Wir engagieren uns und setzen unsere Expertise ein, um die Leistungsfähigkeit in Unternehmen und Menschen zu steigern. Wir konzentrieren uns in Seminaren auf jene betriebswirtschaftlichen Prinzipien, die wirklich zählen. Das sind: Wirkungsvolles Fachwissen, zielgerichtete Methodenkompetenzen und emotionales Führungsverhalten.

Wir glauben daran, dass Mehrwert in Unternehmen entsteht, wenn Fach- und Führungskräfte die Aufgaben der Unternehmensleitung Schritt für Schritt veredeln.

UNSER KONZEPT

...reale Szenarien...

Die Zielgruppen

Wir arbeiten mit Fach- und Führungskräften, die Verantwortung tragen, weil sie an entscheidenden Prozessen und Projekten mitwirken.

Die Simulationen

Die Seminare von SeriousGames.Studio werden durch eine digitale Simulation begleitet, die einprägsam Fachwissen, Methoden und Führungsverhalten gleichermaßen fördert.

Die Methoden

Die Seminare sind sehr interaktiv, weil realistische Arbeitsszenarien bearbeitet werden, Erkenntnisse reflektiert und Management-Verhalten gefördert werden.

Das Lernmodell von **Serious Games Studio®** kombiniert Fachwissen mit Methodenkompetenzen, die durch Führungsverhalten und Führungsbewusstsein ergänzt werden.

In den Seminaren werden anhand von zahlreichen Geschäftssituationen Probleme und Lösungsvorschläge simuliert, präsentiert, diskutiert und einem Realitätscheck unterzogen. Fach- und Führungskräfte lernen das nötige Fachwissen, zielgerichtete Arbeitsmethoden und Alles über bewusstes Führungsverhalten, das zu besseren Entscheidungen führt.

Die Simulations-Seminare liefern Antworten auf folgende Fragen:

- Welche der strategischen Maßnahmen sind die wichtigsten und warum sollten sie priorisiert werden?
- Wie können und sollten Maßnahmen geplant, kommuniziert und umgesetzt werden?
- Welchen Einfluss haben die geplanten Aktionen auf den Erfolg des Unternehmens?



TOOL Champ Basic – 1 Tag

“Strategisches Denken in der Praxis”

Was Sie erwartet?

Kleine Teams analysieren, reflektieren und lösen Probleme. Der TOOL Champ Simulator führt die Teams durch die Aufgaben. Die getroffenen Entscheidungen werden im Anschluss präsentiert, argumentiert und einem Qualitäts- und Realitätscheck unterzogen. Gemeinsam mit dem Trainer werden die Plausibilität der Entscheidungen hinterfragt. Der Simulator liefert Feedback in Form eines Scores, der die Wirksamkeit und Erfolgsaussichten der Geschäftsentscheidung widerspiegelt. Im Tagesseminar liegt der Fokus bei Strategie und Umsetzung. Es werden das nötige Fachwissen, die Arbeitsmethoden und das Führungsverhalten als Handlungs- und Lernfelder erarbeitet, die zu guten Entscheidungen führen.

Was Sie noch wissen sollten?

Das TOOL Champ Basic-Seminar besteht aus drei großen Simulationsszenarien. Jeder Themenblock dauert rund zwei Stunden. Das Zeitkontingent wird für die Problemanalyse, die Lösungs- und Entscheidungsfindung, die Präsentation, die Argumentation und Reflexion, sowie das Handlungs- und Lernfeld für den Lerntransfer genutzt.

Ganz konkret (aus dem TOOL Champ Simulator)

Vertrieb: In welchem Markt sollte eine Kampagne gestartet werden? Wieviel Budget wird gebraucht? Was ist der finanzielle Impact? Wie wird die Kampagne kommuniziert?

TOOL Champ Standard – 2 Tage

“Weitsicht und Präzision in der Unternehmensführung”

Was Sie erwartet?

Im zweitägigen Seminarformat steigern wir die Herausforderungen im Simulator. Es sind zahlreiche weitere Aufgaben zu lösen, der Fach- und Methodenkoffer wird kräftig erweitert, und das Führungs- und Entscheidungsbewusstsein vertieft. Die Reflexionen- und Argumentationsübungen werden komplexer und um die betriebswirtschaftlichen und finanziellen Dimensionen ergänz. Die einzelnen Teams präsentieren ihre Entscheidungen, die einem Realitätscheck unterzogen werden. Die TeilnehmerInnen lernen ihre Entscheidungen zu reflektieren und zu argumentieren. Sie erfahren mehr über die finanzielle und budgetäre Wirksamkeit von Entscheidungen und üben die Methoden zur Lösungsfindung und Umsetzung von Maßnahmen. Durch die zahlreichen Übungen machen die Fach- und Führungskräfte sich mehr und mehr mit dem Führungs- und Verantwortungsbewusstsein als EntscheidungsträgerInnen vertraut. Die SeminarteilnehmerInnen lernen Fachwissen, Methoden und Führungsverhalten kombinatorisch anzuwenden, um gute Entscheidungen zur Umsetzung von Maßnahmen zu treffen.

Was Sie noch wissen sollten?

Das TOOL Champ Standard-Seminar besteht aus sieben großen Simulationsszenarien. Jeder Themenblock dauert rund zwei bis drei Stunden. Das Zeitkontingent wird für die Problemanalyse, die Lösungs- und Entscheidungsfindung, die Präsentation, die Argumentation und Reflexion, sowie Handlungs- und Lernfeld für den Lerntransfer genutzt.

Ganz konkret (aus dem TOOL Champ Simulator)

Vertrieb: Welche Projekte forcieren Sie im nächsten Budgetjahr? Was bringen die Projekte für das Unternehmen? Welche Prozesse im Kundenmanagement müssen Sie anpassen? Wie kann ich den Net-Promotor-Score verbessern?

Personal: In welchen Abteilungen brauche ich neue Talente? Was müssen meine Teams in den Abteilungen an Kompetenzen erlernen? Wieviel kosten mich meine Personalentwicklungsmaßnahmen?

Budget: Wie kann ich das Budget bestmöglich einsetzen? Wie wirken sich meine Vertriebsmaßnahmen auf den Umsatz, die Gewinnerwartung und den Cashflow aus?

TOOL Champ Deep Dive – 3 Tage

“Die Kunst der Unternehmensführung”

Was Sie erwartet?

Im Deep Dive-Seminar ergänzen wir die sieben Simulationsszenarien des TOOL Champ Standard durch individualisierte Handlungs- und Lernfelder, die für den Entwicklungspfad der SeminarteilnehmerInnen besonders günstig und wirkungsvoll sind. Dabei erstellen die Fach- und Führungskräfte ihre persönlichen Persönlichkeitstest in Form der DISG-Profile, die im weiteren Seminarverlauf für die eigenen Handlungsempfehlungen und Lernfelder berücksichtigt werden. Die Übungen im Simulator und die Präsentationen und Reflexionen werden dabei im Bewusstsein des eigenen DISG-Profils absolviert und die individuellen Lernerkenntnisse generiert. Mit Unterstützung des Trainers werden die fachlichen und methodischen Dimensionen der Arbeits- und Entscheidungsmuster sowie die individuellen Führungsverhalten als Erkenntnisse sicht- und erlebbar.

Was Sie noch wissen sollten?

Das TOOL Champ Deep Dive-Seminar besteht aus sieben großen Simulationsszenarien. Jeder Themenblock dauert rund 3 bis 4 Stunden. Das Zeitkontingent wird für die Problemanalyse, die Lösungs- und Entscheidungsfindung, die Präsentation, die Argumentation und Reflexion, sowie Handlungs- und Lernfeld für den Lerntransfer genutzt, wobei die DISG-Profile der SeminarteilnehmerInnen in allen Aufgaben und Übungen berücksichtigt werden, und damit die persönliche Dimension des Arbeits- und Entscheidungsverhalten widerspiegelt wird.

Ganz konkret (aus dem TOOL Champ Simulator)

Kommunikation: Wie kommuniziere ich unter Berücksichtigung meines Persönlichkeitsprofils eine Vertriebskampagne an bestimmte Zielgruppen? Wie gelingt mir eine Projektbesprechung besser? Wie bereite ich mich auf Präsentationen vor?
Finanzen: Wie verhandle ich ein Budget mit Führungskräften des DISG-Profils „Dominant“?

Telefonkontakt: +43 664 241 40 32
Webseite: prof2b-businessgames.com
alexander.degenhart@seriousgames.studio

Trainer, Alexander Degenhart
CEO | Coach | Dozent | Berater

