



www.cesim.com - Cesim - globalne on-line poslovne simulacije



TAKMIČENJE U IZRADI POSLOVNIH PLANOVA

*Testirajte svoje menadžerske sposobnosti -
postanite pobednik u društvu najboljih beogradskih
kompanija*

Cesim se koristi u preko 55 zemalja

The Coca-Cola Company

PEPSICO

Telekom Srbija

EY Building a better working world

Unilever

TESCO

vodafone

UniCredit

HOME CREDIT BANK

Carlsberg

GfK

NH
HOTELES

INTESA SANPAOLO

Raiffeisen
BANK

ERSTE

HUHTAMAKI

Primer dugoročne saradnje: London Business School i Luigi Bocconi koriste Cesim kao platformu za trening svih studenata na izradi poslovnih planova.

УНИВЕРЗИТЕТ У БЕОГРАДУ
Економски факултет



London
Business
School

Bocconi

МОКРОГОРСКА ШКОЛА МЕНАЏМЕНТА
MOKRA GORA SCHOOL OF MANAGEMENT

VALOR

j Ibmec

COTRUGLI
BUSINESS SCHOOL

UNIVERSITY OF ABERDEEN

UNIVERSITY OF LEEDS

AUDENCIA
ÉCOLE DE MANAGEMENT
NANTES

GROUPE
ESSCA

Universitat
Internacional
de Catalunya

University of
HUDDERSFIELD

COIMBRA
GROUP

iéseg
SCHOOL OF MANAGEMENT

6. Svi učesnici imaju identičan format poslovnog plana i sistema izveštavanja. Nema potrebe za dodatnim tabelama.
7. Svi učesnici dobijaju Cesimov sertifikat

Opis

1. U kreiranju svih simulacija učestvovali su profesori i stručnjaci iz kompanija širom sveta
2. Cesim moduli su uređeni tako da predstavljaju vernu simulaciju realnog poslovnog slučaja studije slučaja jedne kompanije
3. Cesim moduli se dnevno koristi na više od 55 tržišta širom sveta
4. Pokrivene su skoro sve oblasti poslovanja

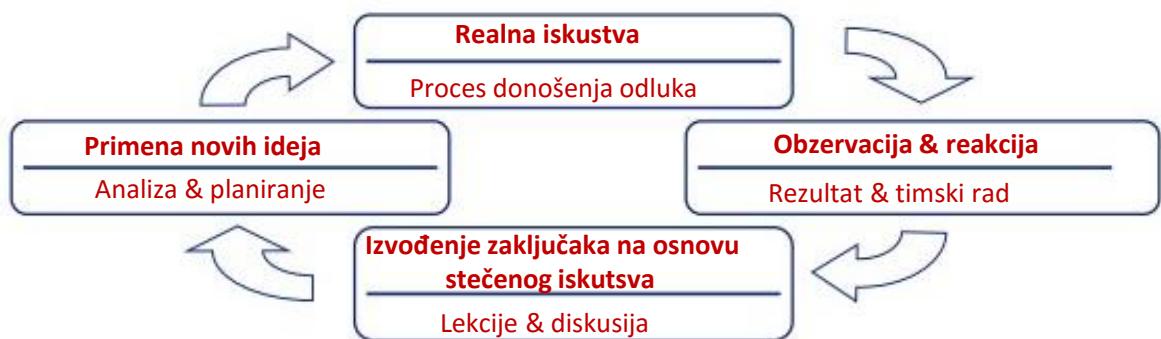
Šta je Cesim on-line poslovna simulacija?

Cesim moduli studija slučaja omogućavaju učesniku da na web platformi rešava poslovnu studiju slučaja. Tom prilikom kompanija „ne beleži realne gubitke“. Koristi se „**zatvoren sistem vežbanja**“.

Cesim moduli studije slučajeva sadrži dokument koji predstavlja poslovni izazov. Na početku simulacije, unapred su zadati isti parametri poslovanja koje učesnik kasnije menja na osnovu svojih „poslovnih odluka“

Nakon svake runde promene učesnik automatski dobija između 20 i 40 različitih izveštaja i analiza koje mu ukazuju na trenutnu tržišnu poziciju

Tok rada na platformi:



Karakteristike Cesim platforme

- Adaptibilnost:** prema potrebama savremenog poslovanja
- Izbirljivost:** definisanje prema potrebama modula
- Kompatibilnost:** povezanost sa svim sistemima kao i sa iPadom
- Format platforme:** nema potrebe da se instalira softver ili dodatnozakupljuje prostor za programe
- Realnost simulacija:** Sve razvijene simulacije predstavljaju vernu situaciju rada jedne kompanije

- Višejezičan:** Simulacije su prevedene su na lokalne jezike
- Konkurenčnost:** Timovi, kompanije, grupe, pojedinci započinju takmičenje pod istim uslovima
- Intuitivno:** Brzo se ovladava korisničkim interfejsom
- Fleksibilno:** Laka komunikacija materijala i međusobno sa trenerom i studentima
- Merljivost:** Detaljna analiza i upoređivanje po različitim parametrima svih učesnika
- Korisnost:** lati koji služe da se gradivo predstavi na konkretnim primerima

Pozicija u organizaciji	Aktivnost	Cesim rešenje
Senior manadžeri i direktori	Kreiranje ideja & predlog prvca rasta	Korigovanje "input-output" strateškog promišljanja Realistično predviđanje prihoda i troškova
Direktori Srednji menadžment Projektni menadžeri Finansije Budući lideri Logistika, Export , Suprevisor	Predstaviti svoje viđenje situacione analize Ø predložiti ideje daljeg razvoja Razvoj, implementacija & operativna poslovna strategija	Efektivna alokacija budžeta i ljudskih resursa Identifikacija strategija i akcionih planova Cenovne odluke Profitabilnost proizvoda i kupaca Ključni pojmovi u finansijskim izveštajima Pružanje korporativne perspektive za sve odluke
Menadžeri, Asistenti menadžerima	Razumevanje procesa poslovanja & činilaca koji utiču na performanse kompanije	Osnove poslovne stragije, finansijski koncept Finansijski rezultati kompanije, kako su načinjeni, uključujući i čitanje finansijskih izveštaja Razumevanje uticaja činjenica koja nisu vezana za finansije



Cesim kreira izveštaje za svako od tržišta Evrope i Azije

01 / 24 R&D Investment (k €)

07 / 24 Best selling products, k units, Europe

Ocena učesnika kriterijuma uspeha
"Cesim poslovog kupa PKB 2016"
Na skali: od 1 do 5

Da li biste i naredne godine želeli da učestvujete?	4.5
Da li će vam pomoći da bolje razumete procese u kompaniji?	4.15
Proaktivnost instruktora	4.8
Korisnost alata za analizu rezultata	4.85
Jasnoća studija slučaja	4.2
Realnost poslovne situacije	3.85
Da li je Cesim prevažio vaša očekivanja?	4.15

Bar chart showing Sales Last Round (k units) for Households and High-End Households.

Table: Unit Cost (€), Sales Last Round (k units), Households, High-End Households, Companies, High-End Companies, Advertising, k €, Channel Investments, k €.

Scatter plot: Intention/Sales vs Awareness/Sales.

Scatter plot: Battery life vs Compaction.

Scatter plot: Battery life vs Intention/Sales.

Scatter plot: Intention/Sales vs Awareness/Sales.

Administration European Market 8050 k € Asian Market 6900 k €

Income Statement Balance Sheet All Segments Households High-End Households Companies High-End Companies Ratios



www.cesim.com - Cesim - globalne on-line poslovne simulacije

Šta kažu korinici o Cesim iskustvu:

- „Posle ovog iskustva mogu da otvorim svoju firmu“
- „Neverovatno, kako sam se takmičila sa kolegama“
- „U jedom danu sam izradio tri biznis plana“
- „Najuzbudljiviji deo je zajednička analiza rezultata nakon svake godine“
- „Sjajno iskustvo! Po prvi put smo kolege i ja analizirali različite strategije.“
- „Sada ču sigurno da kreiram još bolji i precizniji biznis plan...“



Odlučivanje



Zadnja runda odluka

Primeri korišćenja Cesim platforme

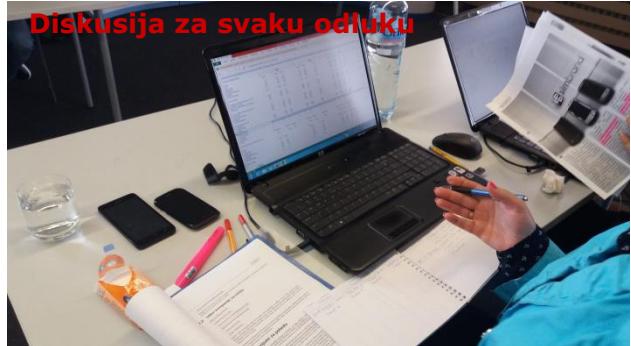
- *Priprema za poslovno planiranje*
- *Razvoj i primena tehnika poslovnog planiranja kompanije*
- *Prikaz teorije na osnovu donešenih odluka*
- *Diskusija svih učesnika na rezultate jedne poslovne godine*
- *Individualna ili timska prezentacija na donešenih odluka*
- *Analiza konkurenциje - odluke koje učesnik nije doneo*
- *Predlaganje mogućih scenarija razvoja razvoja kompanije...*



Pobednici kupa



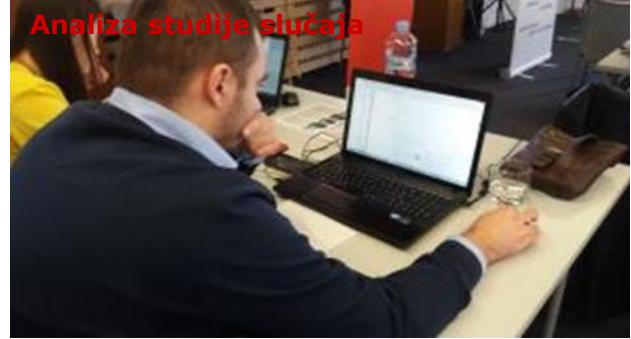
Diskusija za svaku odluku



Pojedninačne i timske odluke



Analiza studije slučaja



Analiza studije slučaja



Video zapis: <http://www.smarttarget.rs/atmosfera-sa-cesim-pkb-kupa-2016/>



Poslovna rešenja sa vaše poslovne uspehe

Bjelanovićeva 2/II

11000 Beograd

phone/fax: +381.11.244.92.42

mob: +381.63.28.29.02

e-mail: office@smarttarget.rs