**「Marketplace決戰商場」經營策略與管理決策競賽課程時間表**

**《中階主管版》 共14小時**

| 日期 | 單元 | 內容 | 時數 |
| --- | --- | --- | --- |
| **第一天** | **情境介紹與團隊建立** | * **情境模擬** 介紹Marketplace經營情境決策模擬系統 * **致勝法則** 介紹在Marketplace中的競賽模式及規則 * **團隊建立與角色分工** 分配各職責給團隊成員，為公司命名，並制定目標，製作公司口號、標語、標誌。 各組總經理向大家介紹公司名稱、成員分工及願景 * **目標與策略的展開程序** 區分願景與目標，為團隊訂出具體可衡量的目標，並介紹目標與策略展開的程序，掌握向下延伸至行動計畫的步驟。 * **系統操作介紹與注意事項說明** 每位學員使用自己的帳號進入系統，學習系統的各項操作功能以及輔助介面。 | **2h** |
| **第一回合競賽決策與解說** | * **Q1決策擬定：成立公司及開始營運** 分析市場調查報告；制定企業目標及全面經營策略；選定目標市場，針對不同的目標市場設計不同產品；計畫設立第一個銷售據點；決定是否設立網路銷售中心；建立生產廠房。 | **1.5h** |
| * **Q1決策結果解說：資料的分析與現金流量的管理**   講師講解注意事項，以及市場機會分析，顧客價值分析等資料運用方式。  介紹「投資」與「費用」的區別，在營運發展的過程當中如何進行資源配置，確保投資的持續，而不是費用的擴張。 | **1h** |
| **第二回合競賽決策與解說** | * **Q2決策擬定：測試市場** 制定員工工資福利制度；聘雇工廠工人及銷售/服務支援人員；審閱針對各目標區隔的產品設計；確定產品售價及銷售優先順序；設計廣告宣傳；制定網上銷售策略；安排生產計畫；購買市場調查研究報告。 | **1.5h** |
| * **Q2決策結果解說：平衡計分卡與各項財務指標** 講師在本單元將解釋競賽中用以評判成果的平衡計分卡(Balance Score Card)，以及各項指標的計算方式與代表意義。 | **0.5h** |
| * **Q2決策結果研討：績效問題的原因分析** 各小組將針對第二季的績效報告與市場調查結果進行分析。 找出關鍵問題並探索主要原因，進而解決方案，同時修改下一季的的經營策略，提出改善方案。 | **0.5h** |
| **第二天** | **第三回合競賽決策與解說** | * **Q3決策擬定：策略調整與市場擴張** 審視測試市場的行銷；財務及生產結果； 進行企業的經營策略的必要調整，包含產品設計、售價、廣告、銷售/服務支援人員、網路銷售策略、工資福利制度及生產。另外，考慮開設新的銷售據點。 | **1h** |
| * **Q3決策結果解說：經營策略的取捨** 講師將在本單元分析各組Q3競爭成果的比較，並介紹企業在擬定經營策略的重要決策項目及其因果關係，並且進行改善與提升的方法。講師也將說明波士頓矩陣(BCG Matrix)在產品定位上的運用，由藍海策略出發，點出經營致勝的可能要素。 | **1h** |
| **第四回合競賽決策與解說** | * **Q4決策擬定：優化經營策略** 研究市場，人力資源，財務以及生產資料，決定該如何更有效的滿足顧客需求。激發員工士氣，改善生產效益，增加企業利潤，從而在市場競爭中勝出。引入新的研發，設計推出新產品品牌，增聘人員，設立新銷售點，擴大生產量以期持續擴大市場。 | **1.5h** |
| * **Q4決策解說：市場佔有率與經營損益的綜合表現** 講師將在本單元分析各組Q4競爭成果的比較，計算各組目標達成率與全年盈虧情況。 講師宣佈董事會期末報告的方式與規定。 | **0.5h** |
| **成果研討與期末報告** | * **成果研討：全年績效問題分析與整理期末報告** 各小組將針對最後的績效報告與市場調查結果進行分析。 找出關鍵問題並探索主要原因，著手製作對董事會成員提出的期末檢討報告。 | **1.5h** |
| * **向董事會報告：成果展現與心得總結** 各組一一向模擬董事會做期末報告 * **講師講評** | **1.5h** |

＊老師將依據各班決策進行狀況以及小組數量多寡調整上課與休息時間。

＊每組4-6人，需加收帳號費每組NTD.16,500元（含稅）