**Бизнес-игры**

**АКЦИОНЕРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ (подготовительная часть)**

Нам необходимо организовать акционерное предприятие на острове. Здесь достаточно природных богатств, поэтому с сырьем проблемы не будет. Но, чтобы обеспечить всех жителей острова всем необходимым, нужно обеспечить производство, нужно занять всех людей так, чтобы каждый нашел себя в общем деле. Предлагаем организовать акционерное предприятие, чтобы каждый мог принять участие в его работе. Акционером может быть каждый. Для этого нужно представить в учредительный фонд нечто: либо товары, либо идеи, либо деньги. При этом, чем больше будет оценен ваш вклад, тем на больший процент доходов вы можете рассчитывать. Задача каждого из вас - до следующей нашей встречи подготовить свои реальные предложения по вашему участию в акционерной компании. Что вы можете предложить в качестве вашего вклада в акционерное дело и во сколько вы оцениваете этот вклад? Идеальный случай, если каждый из вас будет стремиться получить контрольный пакет акций. Как оценить в процентах ваш вклад? Зададим ситуацию следующим образом. Вы - на необитаемом острове готовите возможность прожить на нем не менее года и обеспечить всем необходимым себя и ваших коллег .по несчастью. А через год создаете все условия, чтобы вернуться домой. Вся эта задача оценивается в 100%. Какую часть всей задачи вы берете на себя?. Вам нужно обосновать свои требования и убедить в этом всех присутствующих. Итак, домашнее задание каждому: имея задачей в течение года прокормить и обеспечить всем необходимым экипаж потерпевшего крушение судна, находящегося на необитаемом острове, обеспечить через год возвращение на родину. Вся задача -100%. На какие составляющие вы поделите эту общую задачу? И какую часть дела вы возьмете на себя - все это нужно подготовить к следующей нашей встрече. Только сейчас, перед тем, как расходиться, ведущий, организуйте, чтобы распределение основных видов деятельности и обязанностей были сделаны сейчас. Ведущий, распределите общие задачи между присутствующими. Пожалуйста. (Гонг). А теперь мы с вами прощаемся до следующей встречи. Желаем вам успешно поработать дома и вернуться с готовыми цифрами и обоснованиями. Кстати хорошо бы придумать название акционерной компании. Итак, до свидания, до встречи. (Гонг)

**АКЦИОНЕРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ  (игровая часть)**

Внимание, внимание! Открываем учредительное собрание акционерного предприятия. Какого? Давайте заслушаем предложения по названию. Ведущий, берите власть в свои руки. Пожалуйста. (Гонг). Итак, название принято. Давайте сформулируем общие задачи нашего акционерного предприятия. Ведущий, пожалуйста. (Гонг). А сейчас давайте устроим  конкурс проектов на лучшее распределение затрат акционеров. Ведущий, пожалуйста, устройте конкурс, отберите лучшие проекты. Надеемся, авторы лучших проектов будут в более выгодных условиях при распределении контрольного пакета акций. Ведущий, руководите. Пожалуйста. (Гонг). Ведущий, пожалуйста, объявите, кто является победителем конкурса на лучший проект акционерного предприятия. Пожалуйста.  (Гонг). Мы возьмем за основу проект победителя конкурса. А теперь каждый может выступить с предложениями по участию в акционерной  компании. В соответствии с процентами генерального проекта, каждый может принять участие как акционер для реализации проекта. Итак, ведущий, пожалуйста, руководите. Все желающие могут выступить с предложениями об участии в акционерной компании. Пожалуйста, ведущий, руководите. (Гонг). Полезно обсудить вариант альтернативный, то есть конкурентов, которые могут взять на себя большие объемы работ за проценты. Ведущий, рассмотрите разные варианты, они представляют большой интерес. Пожалуйста. (Гонг). Теперь в общем виде перспективы деятельности акционерной компании намечены. Остается определить, какой процент дохода от акционерной деятельности будут иметь акционеры, имея в виду полный оборот средств, то есть, что акционерная компания должна себя окупить через год. Акционеры решают, но все определяется контрольным пакетом акций. Ведущий, пожалуйста. (Гонг). Возможно, еще у кого-то есть предложения по работе акционерной компании. Ведущий, пожалуйста. (Гонг). Хорошо бы теперь каждому оценить свой капитал. Ведь акции - это те же деньги. Посчитайте каждый свои сбереженные капиталы. Пожалуйста. (Гонг). На этом наша встреча заканчивается. Благодарим всех за участие. Всего вам доброго! (Гонг).

**КАК СДЕЛАТЬ БИЗНЕС? (Подготовительная часть)**

Здравствуйте, дорогие друзья! Мы собрались здесь для того, чтобы научиться делать бизнес. Как сделать капитал? Ответ на этот вопрос очень простой - нужно быть деловым человеком. Что значит быть деловым человеком? Деловой человек может вложить свой капитал с пользой для дела, так чтобы получить доход. У делового человека каждая вложенная в дело сумма оборачивается через некоторое время доходом, превышающим вложенную сумму. Сколь быстро вложенная сумма даст доход  и во сколько раз он превысит вложенную сумму - вот в чем можно  измерить деловые качества человека. Давайте поиграем в такую игру...  Посмотрим, кто будет в выигрыше, хотя, может быть кто-то останется и в проигрыше. Бизнес - дело рискованное. Нужно предусматривать и такой исход. Давайте к нашей следующей встрече подготовим весь ваш капитал, все, что можно превратить в условные деньги или в ценные бумаги. Притом, давайте все начнем с капитала в сто долларов. Итак, домашнее задание. Сделайте себе условные деньги в различных купюрах в сумме, составляющей сто долларов. Если вы имеете акции или какие-либо ценные бумаги - тоже нарисуйте их. Наметьте для себя, на чем вы будете делать бизнес. Каждый из присутствующих должен представить себя в двух лицах: как владелец капитала и как умелец, который при помощи капитала может основать дело в любой отрасли, которую выберет для себя. Вкладывать свой капитал вы можете в чужое дело. Вам же могут заказать любую работу за деньги вкладчиков капитала. При этом оплата будет производиться теми условными долларами, которые вы нарисуете. Посмотрим, кто окажется в выигрыше. Может быть кто-то и проиграет. Но ведь это - игра. Лучше проиграть в игре, чем в жизни. Итак, все готовьтесь. Следующая встреча - проба наших с вами сил, как сделать бизнес. До встречи. (Гонг).

**КАК СДЕЛАТЬ БИЗНЕС? (Игровая часть)**

Дорогие друзья, мы собрались здесь все, чтобы поиграть в бизнесменов. Возможно, у кого-то это получиться лучше, кого-то постигнет неудача, но лучше неудача в игре, чем в жизни. На ошибках учимся - они неизбежны в любой деятельности. Мы надеемся, каждый из вас принес деньги, нарисованные условными купюрами, в общей сложности сто долларов. Это будет начальный капитал в нашем бизнесе. Помимо этого - многие из вас имеют акции или другие ценные бумаги, которые также могут давать доход. Кроме того, каждый из вас наметил какое-то дело, которым вы сможете заниматься, если получите заказ, то есть финансирование от кого бы того ни было. Вы можете выступить и брокером, то есть, покупая ценные бумаги, создаете потом ситуацию, при которой их ценность повышается, и вы можете с выгодой ее перепродать другому бизнесмену. Итак, ведущий, посмотрите, с чем пришли на деловую встречу участники игры. У каждого должно быть что-то за душой. Пусть все это условность, но за всем этим стоит большой смысл. Итак, посмотрите, и посадите участников игры всех лицом к лицу. Пожалуйста. (Гонг). Итак, начинаем деловую встречу. Давайте предоставим по очереди каждому слово. Под руководством ведущего каждый расскажет о своем бизнесе, и что ему для этого требуется. Ведущий, руководите, пожалуйста. (Гонг). Ну, а сейчас самое интересное: частные беседы, деловые контакты партнеров. Через отведенное время (ведущий сообщит об этом заранее) посмотрим, кто какой суммой располагает. Итак, предоставляем всем полную свободу предпринимательства на оговоренное ведущим время. Ведущий, пожалуйста, объявите время для завершения сделок, и мы начинаем наш бизнес. Пожалуйста. (Гонг). Итак, время истекает. Подсчитайте, пожалуйста, каждый свой капитал. Приготовьтесь доложить об этом всем. (Гонг). А сейчас, ведущий, дайте, пожалуйста, по очереди всем слово. Каждый объявит свой капитал. Ведущий, руководите, пожалуйста. (Гонг). Ведущий, подведите, пожалуйста, итог. Мы поздравляем победителей. Пожалуйста. (Гонг). А теперь можно дать слово победителям. Пусть они расскажут, как они сделали свой бизнес. Ведущий, руководите, пожалуйста. (Гонг). Всем большое спасибо. На этом наша встреча закончена. Пусть выявленным здесь бизнесменам удача сопутствует всегда, а остальные у них учатся. Спасибо всем. (Гонг).

**ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ  (подготовительная часть)**

Вся жизнь - театр, и мы все - актеры и одновременно зрители этого театра. Давайте все вместе поучаствуем в таком типичном для делового мира представлении. Вы можете разделиться на две команды. Это будут две фирмы. Каждая фирма имеет свой товар и, в то же время, каждая фирма нуждается в каком-то товаре. Например, одна фирма специализируется на выпуске промышленной продукции. Другая - сельскохозяйственной. Нужно повести деловые переговоры о взаимных поставках продукции на выгодных для каждой стороны условиях. Как это сделать? Вот для этого нужен и режиссер, и актеры, и постановщики с каждой стороны. Ну и конечно, как же в театре без зрителей? Тем более, они болельщики, они же и судьи! Вот давайте все вместе подготовим такой спектакль. Первым делом давайте разделимся на две команды, которые будут являть собой две разные фирмы. Итак, ведущий, разделите, пожалуйста, всех присутствующих на две команды, притом, сядьте отдельно по командам. Просим вас! (Гонг). Теперь по своим командам, фирмам посовещайтесь о том, какую фирму и какую продукцию вы будете  представлять в каждом случае. Сформулируйте домашнее задание, как вы распределите роли на предстоящих переговорax на следующей встрече. Кто будет представлять президента фирмы? Специалиста по финансам, представителя юридических округов, службы снабжения и сбыта? Возможно, в команде должен быть и развлекатель-отвлекатель, который будет заполнять трудные моменты в переговорах. Наверняка нужен дипломат, экономист. Ну и, собственно, кто будет играть первую скрипку, а кто - второстепенные партии. Сейчас не забудьте о банкете и культурно-развлекательной программе, без которых, как правило, не обходятся переговоры. Можете начать обсуждение по командам, распределить роли-задачи, а затем продолжить подготовку дома. Возможно, вам что-то придется заготовить и принести для использования за столом переговоров. Мы с вами встретимся на переговорах. Итак: обсуждение и подготовка. Начали. (Гонг). Когда подготовительная часть переговоров заканчивается, ведущий, обменяйтесь еще раз информацией и напутствиями друг другу. Мы встретимся с вами еще раз за столом переговоров.  До встречи, дорогие друзья! (Гонг).

**ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ  (игровая часть)**

Дорогие друзья, мы собрались с вами за столом переговоров. Нелегкая задача в наше время - найти взаимопонимание, даже между двумя людьми. А когда речь идет о целых фирмах? Нам сегодня с вами предстоит решить сложнейшую финансовую проблему - вопрос взаимных поставок между двумя фирмами. От решения этого вопроса зависит финансовое благополучие всех здесь присутствующих. Только общими усилиями мы можем достичь взаимопонимания сторон. Давайте представим друг другу всех членов делегации команд-участниц переговоров, начиная с самых ответственных лиц и кончая наблюдателями. Хорошо, если бы при этом каждый участник переговоров имел бы нагрудный знак с указанием его роли. Ведущий, пожалуйста, руководите. Начали, (Гонг). Теперь, собственно, приступаем к делу. Представители делегаций, сформулируйте, пожалуйста, цели переговоров и основные условия. Просим вас, пожалуйста. (Гонг). И, наконец, мы приступаем к процедуре переговоров. Ведущий, руководите, можете предоставить слово всем желающим высказаться, соблюдайте при этом иерархию. Интересно, кто же сможет договориться о наиболее выгодных условиях? Посмотрим же. Итак, приступаем. Ведущий, руководите. (Гонг). Наверняка никакие переговоры не обходятся без отступлений, тем более, если они были заранее предусмотрены. Не забывайте о них и используйте все средства для достижения цели. Действуйте. (Гонг). Мы надеемся, переговоры подходят к стадии завершения. Скоро надо будет оценить и финансовые преимущества двух делегаций и зрительские симпатии. Осталось еще несколько заключительных минут. (Гонг). Итак, давайте подведем итог. Ведущий, пожалуйста, вам слово. Подведите финансовые и организационные итоги сделки. Просим вас. (Гонг). А теперь давайте также подведем итог зрительских симпатий. Кто из зрителей готов премировать участников переговоров? Пожалуйста. (Гонг). Итак, общий финансовый счет. Пожалуйста. (Гонг).

**КОНКУРС НА ЛУЧШУЮ РЕКЛАМУ (подготовительная часть)**

Всем известен афоризм: "Реклама - двигатель торговли" Цель нашей встречи - научиться представлять товар лицом, те составлять рекламу. Давайте представим себе, что вы работники предприятия, производящего продукцию или оказывающего услуги. Вид продукции или услуг вы можете выбирать сами. Итак, договоритесь о том, что вы будете рекламировать (Гонг) А теперь, когда вы выбрали объект для рекламы, давайте устроим конкурс рекламных проектов. На этот конкурс каждый из вас должен представить свой проект выбранного вами товара Для создания проекта вам предстоит решить целый комплекс вопросов; начиная от идеи рекламы и вплоть до собственно рекламной работы составления текста, подбора иллюстраций и т.д. Первым этапом создания рекламы будет исследование емкости рынка, анализ потенциальных потребителей в зависимости от их дохода, возраста, социального положения, а также того, что влияет на их привычки, склонности, предрасположенности и предубеждения Вторым этапом станет исследование средств массовой информации, которые вы сможете использовать выяснение размеров и состава их аудитории, авторитетности того или иного источника, его популярности и т.д. И самый главный этап подготовки - изучение эффективности рекламного сообщения, которое включает анализ различных его элементов заголовка, иллюстраций, текста, товарных марок и т.д. Рассмотрим основные вопросы, которые вы должны разрешить при подготовке вашего проекта:

1. На какую аудиторию необходимо направить рекламное воздействие?

2. Какие средства рекламы являются наиболее эффективными?

3. Какова должна быть эффективность рекламного сообщения?

4. Как построить рекламное сообщение?

5. Как рассчитать оптимальный уровень затрат на рекламные мероприятия

 Этот перечень вопросов может помочь вам в предстоящей подготовке к конкурсу. Итак, перепишите вопросы (Гонг). Ведущий может вам предложить список рекомендуемой литературы. Запишите ее (Гонг). А теперь вам необходимо договориться о том, по каким критериям и в каких баллах будут оцениваться проекты на конкурсе. Критерии могут быть самыми   различными   оригинальность,   убедительность,   наглядность, отражение профессиональной сущности предмета и т.д. Итак, какие критерии на ваш взгляд самые важные? Выбирайте (Гонг) А сейчас договоритесь о системе баллов. Пожалуйста (Гонг) И последнее участникам необходимо договориться о процедуре оценки проектов на конкурсе Проекты могут оценивать сами участники, а может это делать и жюри. Итак, договоритесь, пожалуйста, кто будет оценивать ваши проекты (Гонг). Ведущий, согласуйте с участниками дату и время проведения кон курса (Гонг) До встречи на конкурсе (Гонг)

**КОНКУРС НА ЛУЧШУЮ РЕКЛАМУ (проведение игры)**

Начинаем наш конкурс рекламы. Располагайтесь удобнее, подготовьте ваши проекты. На защиту каждого проекта вам дается не более пяти минут Сразу после защиты проект оценивается Ведущий, напомните пожалуйста, по каким критериям, в каких баллах и как будут оцениваться проекты Итак, слово ведущему (Гонг) Общее количество баллов будет подсчитывать ведущий Итак, конкурс начался Пожалуйста. (Гонг) Первый этап конкурса закончен Давайте подведем его итоги. Ведущий, вам слово. Назовите три проекта, которые набрали наибольшее число баллов вышли в финал. Итак, слушаем ведущего (Гонг). Для тех участников конкурса, которые не набрали достаточного количества баллов и не вышли в финал, еще не все потеряно Вы можете стать самым активным сроком, дорабатывая и улучшая вышедшие в финал проекты. Давайте подумаем, как можно улучшить вышедшие в финал проекты рекламы Обычно в рекламе ценится изюминка - образное сравнение, символичность, игра слов или образов, метафоры в сочетании с предельной ясностью и наглядностью Должно быть обращение к конкретному потребителю и в броской форме ему представлен эффект предмета рекламы. Итак, ваши предложения по улучшению вариантов рекламы Гонг) Наш конкурс закончен Ведущий, назовите самых активных участников конкурса и самые лучшие варианты рекламы. Итак, слово ведущему (Гонг) Давайте поздравим победителей (Гонг) Благодарим всех, кто принял участие в нашем конкурсе (Гонг)

**ЧРЕЗВЫЧАЙНАЯ СИТУАЦИЯ   (подготовительная часть)**

Добрый день, дорогие участники игры  Мы живем в напряженное время, время политических, экономических, даже геофизических перемен Каждое мгновение в стране что-то рушится, возникает новое, растет, развивается, борется со своими противоположностями. Вообразите себе, что вы мирно прогуливались с группой товарищей на лоне природы. Вы мирно беседовали, не торопясь, переступая ногами по родной земле. И вдруг земля неожиданно пошла кругом. То ли землетрясение, то ли какой невероятный катаклизм. А может быть авария? А может вы случайно оказались в зоне военных действий? Бывает же такое! И весь размеренный ритм жизни мгновенно превратился в стремительный водоворот. Как из него вынырнуть? Как выжить в этой нестандартной ситуации? А выживают только сильные духом, которые не теряют спокойствия и деловитости даже при угрозе жизни Вам уже не до мирных бесед - вам угрожает реальная опасность Что делать? Оперативность, собранность, присутствие духа - все это необходимо, чтобы выжить в этой экстремальной ситуации. Давайте поиграем в такую игру. Попробуем смоделировать такую экстремальную ситуацию: кто может взять на себя общее руководство коллективом? Кто сможет успокоить потерявших контроль над собой? Кто может оказать физическое содействие? Кто может обеспечить медицинскую помощь? Многое зависит от того, кто возьмет на себя чрезвычайные полномочия - человека, обладающего ярко выраженными чертами лидера - мудрого, спокойного, всеми уважаемого Лидеру понадобятся ближайшие помощники, те, кто наиболее слаженно быстро и отважно сможет действовать в экстремальной ситуации. Во всякой группе есть люди действия, а есть люди более склонные к осмысливанию ситуации, анализу происходящих событий Нужно заранее продумать варианты катаклизмов и распределить роли предварительно. Кроме того, нужно выбрать жюри - тех, кто будет оценивать в ходе игры эффективность работы каждого участника и, в заключение, подводить итоги. Самое главное, чего мы должны добиться чтобы каждый участник игры четко представлял характер, портрет своей роли, ее задачи и возможности Итак до начала самой игры нужно продумать варианты катаклизмов и ваши предложения по распределению ролей. Ждем вас на игру с самым оперативным настроем (Гонг).

**ЧРЕЗВЫЧАЙНАЯ СИТУАЦИЯ   (игровая часть)**

Вот мы и встретились снова. Мы рады приветствовать вас и благословляем вашу группу на совместное решение сложных проблем выживания в экстремальной ситуации. Пока они еще не начались, Вы мирно отдыхаете, наслаждаетесь мерным течением мирной жизни, расслабляетесь. Только, кто-то из присутствующих может сейчас нарушить мирную тишину и, тогда, счет времени пойдет на секунды. Кто быстрее сможет организовать выход из создавшейся ситуации, кто, не поддаваясь панике, будет четко следовать руководящему началу, только тот может надеяться выжить. Кто первый из нас почувствовал опасность и сообщил всем? Кто? (Гонг) Реагируем быстро и по-деловому. (Гонг) Итак, за несколько мгновений определенно все, что можно было за это время сделать. Отдышимся немного   (Гонг). А сейчас наступила очередь жюри. Члены жюри должны подвести итог совместной деятельности группы в чрезвычайной ситуации. Разберем эти секунды в течение нескольких минут. Деятельность источника информации, кто взял на себя роль лидера, кто быстро сориентировался и проявил находчивость, кто несколько растерялся, кто работал на коллектив, кто на себя. Жюри, просим вас (Гонг). Спасибо. Особо поздравим победителей и пожелаем им всего самого доброго! (Гонг). Спасибо, игра закончена (Гонг)

**КАК ЗАРАБОТАТЬ МИЛЛИОН? (Подготовительная часть)**

Для подготовки к этой игре предлагаем каждому продумать свои предложения: на чем каждый мог бы сделать бизнес? Что могло бы дать прибыль в сумме один миллион рублей, а может быть долларов? Это может быть самая разная деятельность. Посмотрите вокруг, вспомните, кто занят выгодным делом, чем он занимается? Условие самое простое к работе можно приступить немедленно, сейчас же и все необходимое для этого уже есть. Не нужно чего-либо ждать и что-либо выяснять - перечисляете только те дела, которые уже сейчас вы готовы начать. Против каждого вида бизнеса напишите предполагаемую сумму дохода и период времени, за которое это возможно сделать по вашим прикидкам. Итак, просим вас написать не менее десятка предложений, способов заработать миллион. С этими предложениями вы придете участвовать в нашей игре Пожалуйста (Гонг).

**КАК ЗАРАБОТАТЬ МИЛЛИОН? (Игровая часть)**

Мы рады вас приветствовать господа бизнесмены и предприниматели. Мы собрались здесь по весьма важному вопросу, нам предстоит в течение этой встречи заработать миллион. За час - миллион? И это реально. Но на этот вопрос мы вам и предлагаем самим ответить. Вы уже приготовили свои предложения насчет предстоящего вам бизнеса. Остается определить сроки, исполнителей и скоординировать действия. Давайте сядем так, чтобы всем было видно всех. В разговоре участвуют только те, кто пришел с подготовленными предложениями. Располагайтесь, пожалуйста, поудобнее. Просим вас (Гонг). Итак, начинаем нашу деловую встречу. Давайте по кругу начнем выступать с предложениями. Каждый знает только одно предложение. Все тут же, экспромтом пытаются его развить, поддержать, доводя до совершенно конкретных форм реализации. Критика запрещена. Постарайтесь все участвовать в реализации каждого предложения. Учтите, ведь все, что здесь делается - это не шутка и не игра, а самый настоящий бизнес, его нужно только реализовать. Но как это сделать? Это и есть предмет нашей встречи. Итак, ведущий начинает, каждый по очереди высказывает по одному предложению, все развивают, разговор идет по кругу. Таких кругов может быть несколько, пока тема не исчерпает себя, где минимальная сумма, эффект нашей встречи – миллион. Приступаем, начали (Гонг). Друзья, давайте подведем предварительный итог. Разделим все предложения на три категории: первые - те, которые можно реализовать в течение недели, вторые - те, которые можно реализовать в течение месяца, и третьи - на реализацию которых нужно не менее года. Запишите эти предложения на отдельных бумажках и положите в три разные кучки. На каждой бумажке напишите суть предложения, укажите автора, главных участников, предполагаемый доход . Просим вас (Гонг). Ну что ж, друзья, мы поработали неплохо, потратили время не зря, ведь время - деньги, и давайте эти деньги посчитаем. Просуммируем те предложения, которые можно реализовать быстро, в течение недели. Отдельно подсчитаем те, которые можно реализовать в течение месяца и отдельно предложения, на реализацию которых нужно много времени. Берем только те, в реализации которых ни у кого нет сомнения. Просим вас (Гонг). Ну что ж, друзья бизнесмены, пора подвести итог. Ведущий, возьмите на себя смелость оценить предполагаемую сумму дохода от сегодняшней встречи и, персонально, кто из присутствующих здесь бизнесменов метит в миллионеры. Пожалуйста (Гонг). Спасибо, на этом наша встреча закончена (Гонг).