

THE FRESH CONNECTION

the ultimate value chain experience

Entegrasyon . İşbirliği . İyileştirme

Deneyerek Öğrenme & Gelişim

THE FRESH CONNECTION NEDİR ?

- Etkileşimli, web-tabanlı bir işletme simülasyonu
- Kapsamlı ve deneyimsel bir öğrenme aracı
- Ekip oluşturma konusunda faydalı bir deneyim
- İşbirliğini ölçülebilir hale getiren gelişmiş bir yol
- Değişimi tetiklemek adına kendini ispat etmiş bir yöntem
- Fonksiyonlar arası farkındalığı arttıran bir fırsat
- S&OP optimizasyonu konusunda önde gelen bir araç

OYUN DİNAMİKLERİ

Katılımcıların, "The Fresh Connection" adında finansal açıdan kötü durumda olan sanal bir firmayı kurtarabilmek için stratejik ve taktiksel kararlar almaları gerekmektedir.

Dört kişiden oluşan ekiplerde katılımcılar, operasyon, satın alma, satış ve tedarik zinciri rollerinden birini üstlenirler. Kurumsal hedefleri ve stratejilerini göz önünde bulundurmaları gereken ekipler, etkin bir şekilde stratejilerini aksiyona dönüştürebilmeli, güncel işletme problemleri ile yüzleşmeli, S&OP gibi yapısal karar verme süreçlerini kullanmalıdırlar.

Her biri 6 aylık periyodu kapsayan bölümler halinde oynanan oyunda katılımcılardan, firma karlılığına etkisi küçük olan kısa vadeli kararlardan ziyade, işletme performansı üzerinde daha fazla etkiye sahip olan uzun vadeli kararlara odaklanmaları ve proaktif olmaları beklenmektedir. Bunların yanı sıra etkili iletişim, iyi karar verme süreci ve bilinen bir stratejinin takip edilmesi gibi faktörlerin sağladığı performans kazanımları da tecrübe edilebilecektir. Hepsinden önemlisi, iyi tedarik zinciri performansının ve kurumsal bir strateji yürütülmesinin, firma karlılığı üzerindeki doğrudan etkileri ortaya konacaktır.

KİM FAYDALANIR ?

The Fresh Connection, direktörlerden planlamacılara, finanstan tedarik zinciri ve satışa kadar fonksiyonlar arası takımlar, S&OP liderlik grupları, geliştirme programları ve değer zincirlerini optimize ederek işletme performanslarını iyileştirmeyi hedefleyen herkes için bir gelişim fırsatıdır.

ÖĞRENME MODELLERİ

The Fresh Connection, organizasyonel ihtiyaçlara ve istenen çıktılara bağlı olarak, işletme hedeflerinin gerçekleştirilmesini sağlayabilecek pek çok öğrenme şekli sunmaktadır. Takım kurma ve ortaklıklar oluşturma konularından, kurumsal strateji ve S&OP gibi yapısal iletişim süreçlerine kadar farklı derinliklerde sağladığı öğrenme deneyimleri:

- Açık rekabet: Takım kurma ve bütünsel tedarik zinciri içinde fonksiyonlar arası farkındalığı artırma için idealdir.
- Firma içi çalıştaylar: Yarım gün içinde veya eğitim sürecine paralel olarak bir kaç aya yayılmış bir zaman zarfında tamamlanabilir. Tipik olarak, değer zinciri içerisindeki farklı fonksiyonlardan gelen katılımcılar bir araya getirilir. Öğrenilmesi beklenen bazı önemli noktalar arasında, stratejilerin aksiyona dönüştürülmesi, yapısal iletişim (S&OP), işbirliği ihtiyacı ve ödünleşim konuları sayılabilir.
- Devam eden firma içi eğitim programları ile uyum: Dünya çapındaki lider kuruluşlar, değer zincirinin iyileştirilmesi ile ilgili bir çok konuyu kapsayan bir araç olarak "The Fresh Connection"ın değerini farketmişlerdir. Yönetimin desteğini almak, temel yetkinlikleri öğretmek, ortaklıklar oluşturmak, işbirliğini arttırmak, değişimi yönetmek ve ortak bir vizyon ve kurum çapında uyum sayesinde firma karlılığının artırılması bu konular arasında yer alır.

Dünya çapında 25'in üzerinde ülkeden yüzlerce firma
The Fresh Connection, üstün değer zinciri deneyimini yaşadı!

WWW.THEFRESHCONNECTION.BIZ



THE FRESH CONNECTION

the ultimate value chain experience

REFERANSLAR

DuPont: Küresel liderlik programı business4results ileTFC

Canon: EMEA bölgesinde kurum içi yarışma (17 ülkede web ortamında)

Philip Morris: Avustralya'da eğitim programı

UTi: Portekiz'de Küresel Satış Konferansı - 300 satış elemanı eğitimi

Diğer: Mars, Philips, L'Oreal, LambWeston, Sara Lee, TNT,GKN, McDonald's ve diğerleri

KULLANICI YORUMLARI

"Satış & Operasyon Planlama (S&OP), tamamıyla iletişim ve bireye atanmış rollerden başka rollerin etkilerinin göz önünde bulundurulması ile ilgilidir. The Fresh Connection, işbirliğini ölçülebilir kılıyor."

Remco de Marie – EMEA Talep & Tedarik Yönetimi Yöneticisi - Canon Imaging Group

"The Fresh Connection, değer zincirinde, kilit paydaşlarla fonksiyonlar arası ortaklık geliştirmede kullanılan değerli bir araç olup, şirket hedeflerini gerçekleştirmek için fonksiyonel amaçların belirlenmesi ve ortak vizyona ulaşmak için işbirliği ile karlılığı arttırmak üzerine odaklanır. The Fresh Connection eğitim, davranışsal değişiklik, takım çalışması, işbirliği ve ortaklık gibi başarıya götüren kilit değerleri vurguluyor."

Parker Kapp – Tedarik Zinciri Genel Müdürü - Philip Morris Australya

"The Fresh Connection, günlük iş koşullarının dışında tedarik zinciri en iyi uygulamalarını kullanarak performans göstermede takımları motive etme yolu olan 'GKN Geliştirme Programı'na değer katan ciddi bir oyundur."

Cyril Fougereuse – Global Tedarik Zinciri Program Yöneticisi - GKN

"Avrupa'da satıyoruz, ve dünyanın bir çok yerinden satın alıyoruz, genişletilmiş tedarik zinciri boyunca işbirliğinin önemini öğrenmek açısından, bu, müthiş bir platform."

Peter Surtees – Avrupa Tedarik Zinciri Yöneticisi - Kimberly-Clark

"The Fresh Connection, bütün katılımcıları "uçuş simülatorü" kokpitine yerleştirip tedarik zinciri elemanlarını kullanarak işbirlikçi işletme stratejileri uygulamalarıyla zengin bir bilgi birikimi sağlama konusunda bir ilke imza atıyor. Takımlar, simülasyondan bilgi edinebilecekleri, simülasyonun sağladığı geri bildirimleri alacakları, profesyonel yardım alacakları ve takım arkadaşlarından bir şeyler öğrenebilecekleri güvenli bir bilgi edinme ortamına katılabilirler."

Kevin Farrington – Değişim Yönetimi Uzmanı - 3pi International

"Lojistik, tedarik zincirini baştan sona anlayabilmenin yanında, etkin bir fonksiyonlararası iletişimin önemli olduğu bir sektördür. The Fresh Connection oyununun birçok özelliğinden biri de, katılımcılara, planlanmış iletişimin önemini ve etkin iletişim kurmamaktan doğan maliyeti göstermesidir."

Ali Leghaei – CFO - MRL Logistics

"The Fresh Connection, her oyuncunun oyundaki rolünün etkilerini ve aldığı kararların işletmenin karlılığına olan etkisini anlamasını gerektiren, karar verme, ticari farkındalık ve öğrenme çabukluğunun denendiği çok zorlu bir testtir."

Adam Lockwood – Tedarik Geliştirme Müdürü - Mars UK

"Her satış elemanı, satışta en iyi olmak ister, fakat bunu şirketin geri kalanı için kayba yol açacak şekilde yaparsa, şirket için uzun dönemli bir gelecek söz konusu olmaz. The Fresh Connection oyunu, bu çok net bir şekilde anlatıyor."

Niels Meijer – Uluslararası Satış Müdürü NW-Europe - Lamb Weston



THE FRESH CONNECTION KÜRESEL DENEYİMİNİ YAŞAYIN



(90) 216 5725001

Tasarımkent D4 Ataşehir İstanbul

info@selco.com.tr