

「Marketplace 決戰商場」經營策略與管理決策競賽課程時間表

《高階主管版》

共 21 小時

日期	時間	內容
第一天	0900-1030	引言與介紹 模擬情境—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
	1030-1200	Q1 決策擬定：成立公司及開始營運 公司命名；分配各職責給團隊成員；制定個人目標及團隊規則；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。 各組總經理向大家介紹公司名稱、成員分工及願景
	1200-1300	午餐
	1300-1330	Q1 決策結果解說：資料的分析與運用 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。
	1330-1530	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。
	1530-1700	Q2 決策結果解說：平衡計分卡與現金流 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。 也將解釋財務報表中有關現金流概念在經營決策中的重要性。
第二天	0900-1030	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。
	1030-1200	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。 也將說明波士頓矩陣(BCG Matrix)在產品定位上的運用，同時介紹系統中提供的眾多策略分析工具。
	1200-1300	午餐

日期	時間	內容
	1300-1530	商業計劃報告：爭取新資金的投入 講師宣佈商業計劃報告的方式與規定 各組分別按講師的要求準備商業計劃書(ppt) 各組派代表向以講師為首的風險投資者簡報商業計劃 風險投資者決定給予的資金投入
	1530-1700	Q4 決策擬定：對未來的投資 投資於研發以期推出具差異化性能新產品；藉由增加網路銷售策略，設立新的銷售據點，擴大工廠產能以擴大市場份額；進行企業的策略及策略的必要調整，包含產品品牌設計、售價、廣告、網路銷售策略、人力資源發展及生產等。
第三天	0900-1000	Q4 決策結果解說：成長曲線的對應 講師將在本單元檢討各組 Q4 競爭成果的比較，並介紹企業在成長曲線的不同時期與策略調整的對應關係。 講師解釋新產品研發對企業發展的價值，並說明新研發成果的授權方式。
	1000-1200	Q5 決策擬定：擴張經營策略 研究市場、財務及生產資訊，以決定如何更有效地滿足客戶需求，激勵員工，改善生產效能，增加企業利潤，並希望在市場競爭中勝出。藉由引入新的研發，設計推出新產品品牌。經由增聘人員，設立新銷售點，增強網路銷售能力及擴大生產以期持續擴大市場。探討技術授權可能機會並發展策略聯盟。
	1200-1300	午休
	1300-1400	Q5 決策結果解說：關鍵致勝的因素 講師將在本單元檢討各組 Q5 競爭策略調整對於成果的影響，同時點出經營致勝的可能要素。
	1400-1530	Q6 決策擬定：進一步優化經營策略 研究市場，財務及生產資訊，進行企業的策略及策略的必要調整，以贏得最後勝利。
	1530-1700	向董事會報告：成果展現與心得總結 講師宣佈董事會期末報告的方式與規定 各組分別按講師的要求準備報告(ppt)，並向董事會成員做報告 頒獎 講師總結