

「Marketplace 決戰商場」經營策略與管理決策競賽課程時間表

日期	時間	內容
第一天	0900-1030	引言與介紹 類比情境—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
	1030-1130	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
	1130-1200	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。
	1200-1300	午餐
	1300-1500	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。
	1500-1600	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。
	1600-1700	Q2 決策結果研討：績效問題分析與整理期中報告 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，同時修改下半年的經營方針，對董事會成員提出期中檢討報告。

日期	時間	內容
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，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。
	1200-1300	午餐
	1300-1430	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。
	1430-1530	成果研討：全年績效問題分析與整理期末報告 講師宣佈董事會期末報告的方式與規定 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。
	1530-1700	向董事會報告：成果展現與心得總結 各組一一向董事會做報告 頒獎 講師總結

* 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。