

기업경영 시뮬레이션 게임 CSS 제안

레고블럭을 활용하여 전략, 기획, 재무, 생산, 마케팅을 실제로 체험해 보는 전략경영 시뮬레이션

2013. 11

I. 경영시뮬레이션게임 개요

Corporate Strategy Simulation



1. 경영시뮬레이션게임 개요

AtoZ컨설팅의 경영시뮬레이션게임은 실물 교육도구를 활용하여 제품을 생산하고, 전략, 인사, 회계, 생산, 마케팅 등 경영에서 실제로 일어나는 활동을 직접 체험하도록 설계되어 있습니다.



1팀 1사로 구성되며 회사 내에는 최고경영자, 기획실, 구매팀, 설계팀, 생산팀, 영업팀 등 **각각의 역할이 설정**되어 있습니다.

강의를 통해 조직과 경영의 개념, 재무 · HR · 생산 · 마케팅 4대 경영기능별 역할 등 **경영 전반에 대한 체계적 이해**가 이뤄집니다.



경영활동은 매기 제공되는 정보시트에 의해 **경영전략수립, 계약, 설계, 구매, 생산, 납품, 결산**의 흐름으로 진행됩니다.



경영이 끝난 뒤에는 강사의 **섬세한 피드백**을 통해 문제점과 개선점을 도출하고, 현업에서의 문제와 연계하여 Lesson을 전달합니다.

수주활동, 제품개발, 관리, 판매계획, 재료조달, 공정설계, 손익계산 등
모든 기업활동을 시장경쟁 환경 하에서 **실제로 제품을 만들면서 진행**합니다. (특수 제작된 교육도구 이용)

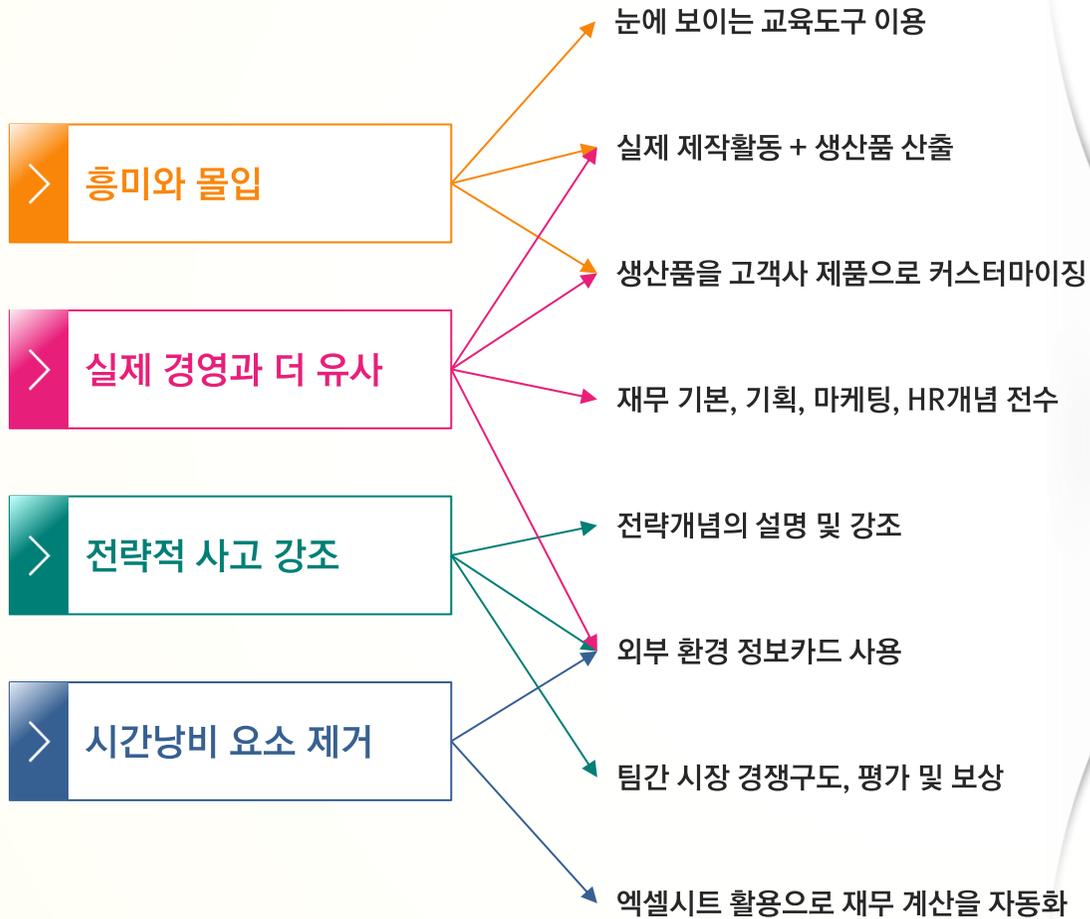
2. 경영시뮬레이션게임 구조

AtoZ컨설팅의 경영시뮬레이션게임은 ‘경영과 조직활동의 이해’ 라는 목적을 달성하기 위하여 4개의 교육모듈로 구분되어 설계돼 있습니다.



3. 경영시뮬레이션게임 특징 및 기대효과

AtoZ컨설팅의 경영시뮬레이션게임은 4가지 부분에서 타 경영시뮬레이션게임과의 차별점이 있습니다.



Knowledge

- 경영의 개념과 경영 흐름의 이해
- 타 부서 및 단위 조직의 역할 이해
- 재무, 기획, 마케팅, HR 등의 기본 지식 습득
- 전략의 개념과 그 사고방식 이해

Skill

- 전략수립 및 실행의 구체적 방법론 습득
- 문제인식, 도출 및 해결의 방법론 습득

Attitude

- 부서간 갈등의 불필요함을 자각
- CEO관점 경영마인드 내재화
- 전략적 마인드 배양
- 재무적 관점의 손익 마인드 함양

II. 경영시뮬레이션게임 세부내용

Corporate Strategy Simulation



1. 모듈별 세부내용 (Total 8.0 Hrs.)

모듈명 / 세부항목		주요 내용	시간	
M1. 경영에 대한 이해		<ul style="list-style-type: none"> 조직과 경영에 대한 이해 / 경영이란 무엇인가? 경영흐름(Management Cycle)에 대한 이해 - Plan, Do, See / Planning, Organizing, Leading, Controlling 경영 각 분야에 대한 이해 : 경영전략, 재무, 인사, 생산, 마케팅 등 	1.0 H	
M2. 제 1기 경영 (경쟁없는 경영)	Simulation 도입		3.0 H	
	Plan	1기 경영회의		<ul style="list-style-type: none"> 시뮬레이션 진행목적, 진행 프로세스 설명 & 회사설립 경영환경 및 정보분석 (재정정보, 자재정보, 생산정보) 생산품목 연구개발 & Prototype 제작 (슈퍼카 개발) 생산계획 수립 / 경영성과 예측 / 납품 계약서 작성
	Do	생산, 납품		<ul style="list-style-type: none"> 부품조달 / 생산 / 납품
See	결산	<ul style="list-style-type: none"> 결산의 의미와 목적 손익분기점(BEP) 개념에 대한 이해 결산실습 : 각 개인별 재무제표(현금흐름표, 손익계산서, 재무상태표) 작성 1기 경영에 대한 반성과 다짐 		
M3. 제 2기 경영 (경쟁있는 경영)	Plan	2기 경영회의	3.5 H	
	Do	생산, 홍보, 입찰		<ul style="list-style-type: none"> 경영환경 및 정보분석 (재정정보, 자재정보, 생산정보, 경쟁환경 정보) 생산품목 연구개발 & Prototype 제작 (슈퍼카 & 타이탄 트럭 개발) 생산계획 수립 / 경영성과 예측 / 납품 계약서 작성 부품조달 / 생산 / 납품 안전도 테스트 실시 (1, 2위 업체 매출액 가산) 홍보 CF 제작 & 컨테스트 (1, 2위 업체 매출액 가산) 시장 조사 및 입찰
	See	결산		<ul style="list-style-type: none"> 결산실시 / 최종 1위 업체 선정 2기 경영에 대한 반성과 다짐
M4. Wrap Up		<ul style="list-style-type: none"> Review : 조직과 경영의 의미 / 경영흐름에 대한 이해 재무상태표와 손익계산서에 대한 이해 이익의 개념 & 매출액과 이익을 높이는 방법 경영시뮬레이션을 통해 느낀 점과 현업에 주는 시사점 공유 	0.5 H	

경영에 대한 이해

조직(Organization)과 경영(Management)

조직이란?

목표가 있고 위계가 있고 규정이 있고 목표달성이 존재여부를 결정짓는 모임/단체

경영이란?

조직의 목표달성을 위해 필요한 재반 활동, 과정, 수단 등에 대한 통정

경영에 대한 명확한 정의

PDS Cycle **조직의 목표**

- > 조직의 목표(Objectives)달성을 위하여
- > 계획(Plan)을 세우고 이를 실행(Do)하며 결과를 평가(See)하고,
- > 이를 다시 계획에 피드백하는 일련의 연속적이고 반복적인 과정

PDS Cycle Vs. POLC Cycle

PDS Cycle **POLC Cycle**

회사설립

경영가치체계 수립

비전 (Vision - Visible)
알릴 수 있을 이후 우리 회사와 모습 (가시적이고 구체적인 미래상)

핵심가치 (Values)
모든 구성원이 동일할 방식으로 생각하고, 회사결정 위해 반드시 판단기준 혹은 행동규범



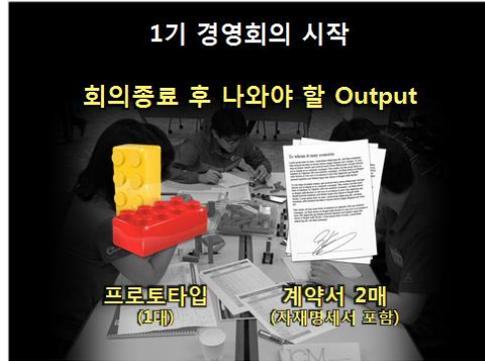
회사설립 결과 정리

- > 회사명 : (주)무한자동차
- > Mission : (주)무한자동차
- > Vision :
- > Values :
- > 조직 구성도

→ 현판은 테이블에 비치
→ 플립차트는 벽에 부착

2. 교육진행 이미지

경영회의 및 연구개발



생산



납품



안전도 테스트

안전도 테스트 실시

절대기준
경사로 운행시 쓰러지지 않고
파손되지 않을 것

가산금액
1 위 : 총매출 10% 가산
2 위 : 총매출 5% 가산

1등 선정 기준
쓰러지지 않고 파손되지
않고 가장 멀리 가는 차량

주어지는 테스트 기
회사당 2회



CF제작

회사별 CF 발표 & 평가



결산 및 피드백

결산의 목적

- ▶ **결산**
회계순환과정의 마지막 단계로서,
회계기간(보통 1년) 말에 회계장부를 마감하여
재무상태를 정리하는 것
- ▶ **기업에 아는 법 = 손익계산서 / 재무상태표**

재무상태표에 대한 이해

- ▶ 특정한 현재 기업의 재무상태를 보고
- ▶ 자산 = 부채 + 자본

손익분기점 BEP - Break Even Point

수익/비용 " 매출액과 총비용이 일치하는 손익 계조의 점 "

이익을 높이려면?

이익 = 판매가격 - 원가

1. 판매가격을 올린다
2. 원가를 낮춘다

손익계산서에 대한 이해

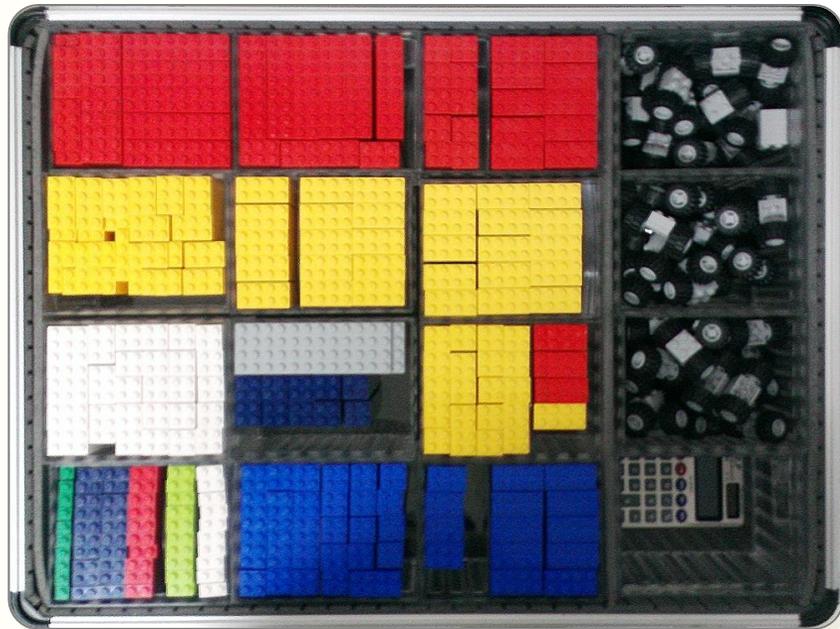
2013년 1월 1일 - 2013년 12월 31일

수익	매출/영업외수익/특별이익
비용	매출원가/판매비와 관리비 영업외비용/특별손실/당인세

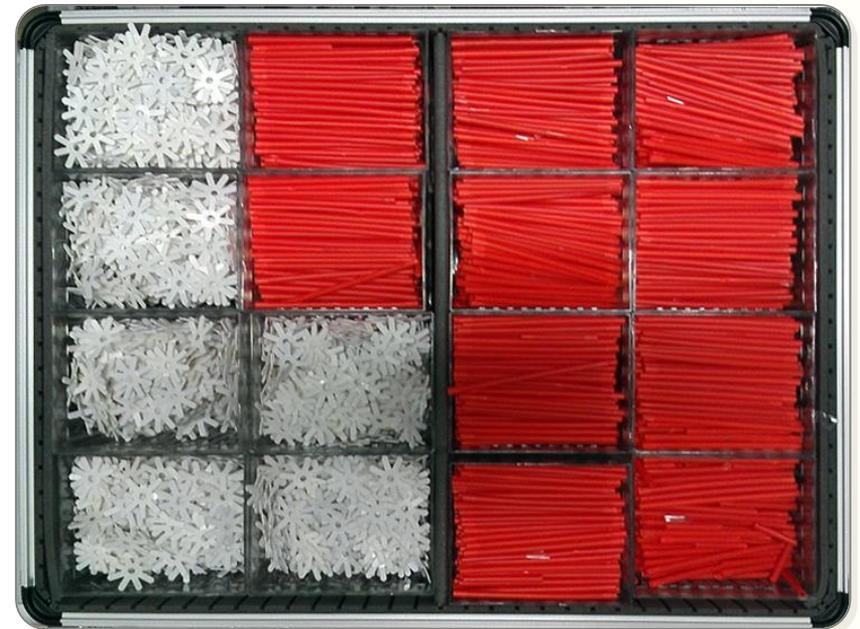
3. 교육도구 이미지

AtoZ컨설팅의 경영시뮬레이션게임은 2가지 교육도구로 진행이 가능하며, 고객사의 선호에 따른 교육도구 선택이 가능합니다.

교육도구 #1 : 레고블럭
(보유 수량 : 동시 24개 학습팀 운용 가능)



교육도구 #2 : 스틱 & 연결대
(보유 수량 : 동시 20개 학습팀 운용 가능)

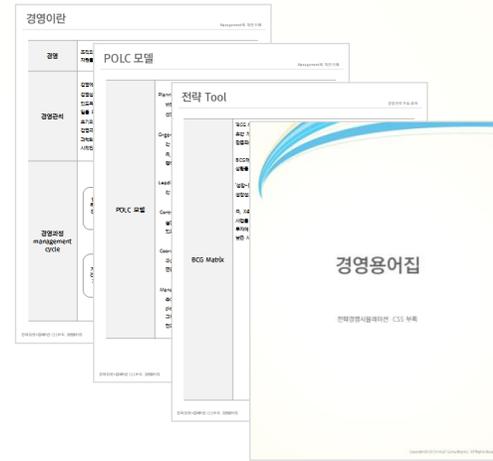


도구단위별 원가, 매출액 등의 개념이 동일하게 존재하므로
교육진행의 프로세스, 방식, 피드백, 효과 등은 동일함

4. 기타 교보재 이미지



학습자용 교재



사전·사후 학습용 경영용어집
(요청 시 제공)

CSS 기업전략시뮬레이션 1기 개요서

회사명	CEO			
직무	경영인수	내역	내역	내역
내역	내역	내역	내역	내역

내역

1년	2년	3년	4년	5년	6년	7년	8년	9년	10년	11년	12년	13년	14년	15년	16년	17년	18년	19년	20년	
매출																				
이익																				

CSS 기업전략시뮬레이션 1기 자재 명세서

부품명	수량	단	단가(연간합)	총액	비율															
1년	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2년	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
3년	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
4년	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
5년	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
6년	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
7년	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
8년	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
9년	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
10년	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
11년	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
12년	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
13년	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
14년	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
15년	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
16년	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
17년	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
18년	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
19년	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
20년	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
계	2000	계	계	계	계	계	계	계	계	계	계	계	계	계	계	계	계	계	계	계

학습자용 워크시트

목적 (가) 결산서

계정	1. 이익계정		2. 자산계정					3. 부채계정		4. 자본계정	
	매출	비용	현금	채권	채무	유가증권	부채	주식	이익잉여금	이익잉여금	이익잉여금
매출	100	0	100	0	0	0	0	0	0	0	0
비용	0	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0
계	100	100	100	0	0	0	0	0	0	0	0

4. 재무상태표

계정	자산	부채	자본
현금	100	0	100
채권	0	0	0
채무	0	0	0
유가증권	0	0	0
부채	0	0	0
자본	0	0	100
이익잉여금	0	0	100
계	100	0	100

실습용 재무제표

III. 에이투제트컨설팅 소개

Corporate Strategy Simulation



CEO's Message

저희 AtoZ컨설팅은 고객사 경영성과에 기여하는 경쟁력 있는 HRD파트너가 되고자 고객사에서 필요로 하는 인재육성 솔루션 제공에 최선을 다하고 있습니다.

이를 위해 외부적으로는 글로벌 HRD컨설팅 회사들과 연계하여 글로벌 스탠다드에 맞는 콘텐츠를 제공하고 있으며, 내부적으로는 분야별 경쟁력과 창의성을 갖춘 인력을 보유하여 최상의 서비스를 제공하고 있습니다. 그리고 급격히 변화하는 시대의 흐름에 맞추고자 기존의 콘텐츠를 끊임없이 개선하고 재구성하는 노력 또한 게을리하지 않고 있습니다.

우리의 사명과 존재이유는 바로 '고객의 성공'입니다.
고객의 성공을 돕기 위해 HR의 A부터 Z까지 책임지겠습니다.

감사합니다.

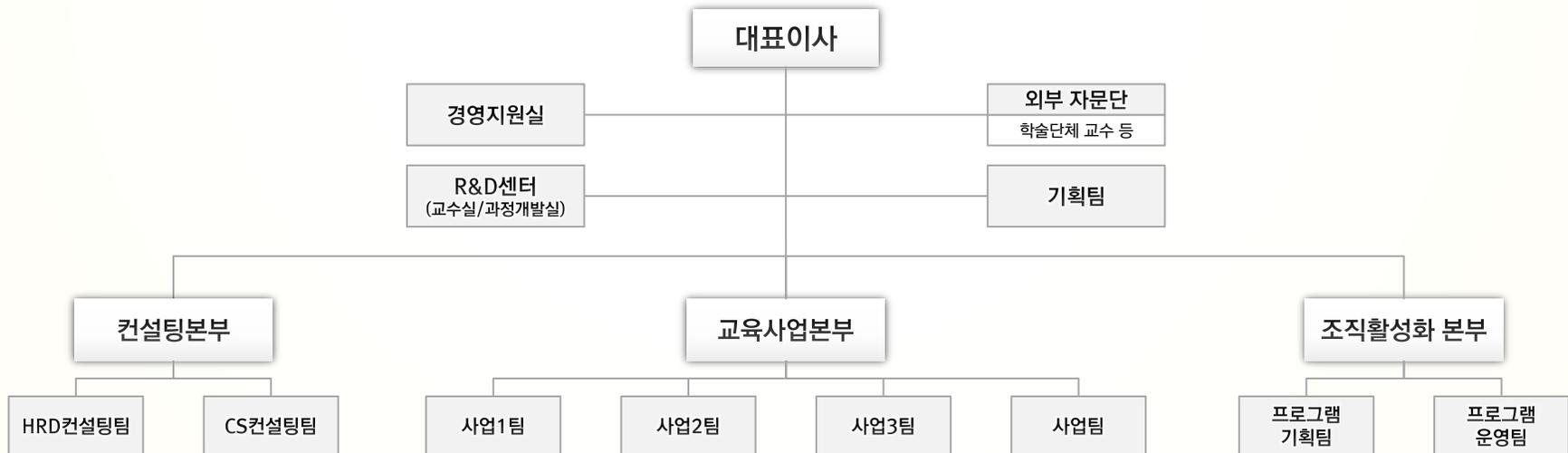


(주)에이투제트컨설팅 대표이사 조한용

1. 일반현황

(주)에이투제트컨설팅은 지난 2008년 설립 이후 HRD서비스 부문에서 차별화된 역량을 인정받아 왔으며, 그 결과로 지속적인 성장을 거듭하고 있습니다.

회사명	(주)에이투제트컨설팅	대표자명	조 한 용
설립년월	2008.02 설립		
주요 사업내용	기업 · 공공기관 · 학교 등 교육사업 / HRM · HRD컨설팅 / 출판 등		
소재지	경기도 성남시 분당구 야탑동 342-2 야탑리더스빌딩 410		
연락처	031-702-2869	팩스	031-703-2869
홈페이지	http://www.atozcon.com		
비전	고객에게 필요한 최적의 솔루션을 가장 경쟁력 있게 제공하는 HRD파트너		
핵심가치	Customer Focus Global Standard Quality Teamwork Professional		



2. 주요연혁

(주)에이투제트컨설팅은 지난 2009년 9월 법인 전환 후 안정적 조직기반을 마련하기 시작하였으며, 차별화된 솔루션 개발에 매진한 결과 2010년 이후 고속성장을 거듭하고 있습니다.

08~'09

미래를 꿈꾸다

- > 2008년 2월 설립
- > 2009년 9월 법인전환
- > 신규직원 및 전임교수 채용
- > R&D센터 / 교수실 신설
- > 홉플러스 팀장역량향상 3개 교육과정 개발 및 운영
- > 법무연수원 핵심가치 교육 (Pride way) 과정개발 및 운영

2010

인재를 모으다

- > 신개념 조직활성화 프로그램 F1 스피드웨이 개발
- > 온라인 교육 전문기관 크레듀와 파트너십 체결
- > 중앙공무원교육원 창조역량과정 개발 및 운영
- > 중앙공무원교육원 창조적문제해결과정 개발 및 운영
- > 쌍용자동차 서비스마인드 혁신과정 개발 및 운영
- > BMW CS & Sales 모니터링 & 교육과정 운영
- > 홉플러스 Lean 6 Sigma 도입 컨설팅 및 교육운영

2011

실력을 인정받다

- > 컨설팅 본부 신설
- > 창의 기반 조직활성화 프로그램 3D 도미노 개발
- > AI(Appreciative Inquiry) 기반 교육과정 개발
- > BMW CS & Sales 모니터링 & 교육 2년 연속 운영
- > 아워홈 외식사업부 HR컨설팅 프로젝트 수행
- > 가톨릭중앙의료원(CMC) 핵심가치 및 이념교육 과정개발 및 사내강사양성 프로젝트 수행

2012

가치를 창조하다

- > 켈블렌차트社 Situational Leadership II 판매 파트너십 체결
- > 감정노동자 치유를 위한 마이치유 프로그램 개발
- > 평생교육시설 인 지정
- > 조직문화 진단 툴 ACC, 리더십 진단 툴 EoL 개발
- > 온라인 역량진단 웹사이트 개발 & 서비스 시작
- > 고객만족을 위한 AtoZ컨설팅 CS현장 제정

2013

안정화를 이룩하다

- > 성과요소진단 툴 6-FAIR 개발
- > 시나리오 플래닝 워크샵 과정 개발
- > 인문학에서 배우는 리더십 과정 개발
- > Delivery the Difference 과정 개발
- > 힐링 스테이션 과정 개발
- > 인적자원개발 컨퍼런스 참여
- > Dream Writer 서적 출판 & 공개 세미나 개최

3. 사업영역

(주)에이투제트컨설팅은 다음과 같은 2개 부문, 6개 영역에 걸쳐 사업을 전개하고 있으며, 각 고객에게 가장 최적화된 서비스를 커스터마이징하여 제공하고 있습니다.

컨설팅 부문

1 HR Consulting

- HR시스템 개발
- 역량모델링
- HRD전략수립
- 교육체계수립
- 교육계획수립

2 Diagnosis

- 조직문제 진단
- 개인역량 진단
- 인성·적성 평가
- 고객사 맞춤형 진단툴 개발 및 공급

3 Service Consulting

- 서비스 모니터링
- 서비스 체계수립
- 서비스 매뉴얼 개발

컨텐츠 제공 및 강사파견 부문

4 맞춤형 교육프로그램 개발 및 공급

- 고객사 니즈반영 맞춤형 교육과정 설계 및 개발

6 해외연수

- 주제별 해외연수 프로그램 제공

5 표준 교육프로그램 개발 및 공급

- 리더십 교육
- 비즈니스 스킬 교육
- 조직활성화 교육
- 경영 시뮬레이션 교육
- 기타 세일즈, 판매, CS, 유통, 생산품질 등 직무교육

4. 경영가치

(주)에이투제트컨설팅은 고객사의 성과향상에 기여하는 것을 그 존재목적으로 하고 있으며, 이를 위해 비전과 목표를 체계화하고 있습니다. 또한 비전달성을 위한 행동지침인 핵심가치를 아래와 같이 5가지로 구분·정리하고 있으며, 모든 직원들은 이를 성공의 기준으로 삼고 업무를 수행하고 있습니다.

에이투제트컨설팅의 정체성과 DNA



M 우리의 존재이유
Mission

고객사 조직의 인적자원 개발을 통해
경영성과 향상에 기여한다.

V 우리의 목표
Vision

고객에게 필요한 최적의 솔루션을
가장 경쟁력 있게 제공하는 HRD 파트너

V 지향하는 가치
Values

Customer Focus	항상 고객의 입장에서 생각하고 행동한다.
Global Standard	글로벌 스탠다드를 지향한다.
Quality	고객에게 최고 품질의 솔루션을 제공한다.
Teamwork	개인보다 팀으로 일한다.
Professional	항상 노력하는 프로가 된다.

5. AtoZ만의 차별화된 역량

(주)에이투제트컨설팅은 내적 역량에 있어 다음과 같은 차별점을 가지고 있습니다.



인적자원

실력을 검증 받은 강사와 컨설턴트 Professional

- 최고의 강의와 컨설팅을 수행한 경험이 있는 조직구성원



품질

끊임 없는 과정 개선과 개발 Innovation

- 정기적으로 강의 분야별 전임/겸임 교수가 모여 R&D센터장 주관 과정 개선 및 신규개발 워크샵 실시

철저한 커스터마이징 Customizing

- 교육 전 고객사의 니즈 분석부터 과정 재설계까지, 강의를 담당하는 강사가 직접 참여

품질에 대한 신념과 의지 Quality Oriented

- 품질에 대한 보증만이 고객의 만족을 이끌어낸다는 확고한 신념을 전 임직원이 가지고 사업을 전개



비용

합리적 비용 Reasonable Costs

- 강사료, 기본 운영비 등을 제외한 모든 부분의 비용을 절감, 높은 품질의 교육서비스를 적정 비용으로 공급

6. 글로벌 파트너십

(주)에이투제트컨설팅은 다음과 같은 글로벌 파트너십을 통하여 교육서비스의 글로벌 스탠다드를 지향하고, 세계적으로 검증받은 교육프로그램과 서비스를 한국화(재개발)하여 제공하고 있습니다.

Leadership

<http://www.kenblanchard.com/>



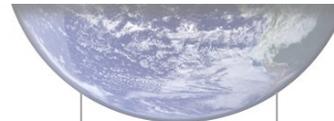
- 파트너십 체결시기 : 2012년 10월
- 파트너십 주요내용
 - Situational Leadership II 프로그램을 필두로 하여 **켄블랜차드의 모든 리더십 교육 프로그램에 대한 한국 내 공식판매 파트너십 체결**

Assessment

<http://www.linkagekorea.com/>



- 파트너십 체결시기 : 2012년 3월
- 파트너십 주요내용
 - Linkage社의 검증된 글로벌 진단도구인 LAI, C-SAIL, AIM, HiPLAY 등에 대한 한국 내 판매 파트너십 체결



- 파트너십 체결시기 : 2009년 7월
- 파트너십 주요내용
 - MTI 프로그램의 국내 판매 및 Training 담당
 - ※MTI는 전 세계 70여개국 이상의 고객들에게 업무역량개발, 조직개발(OD), 변화관리 등과 관련한 차별화된 프로그램을 제공하는 글로벌 컨설팅사임



- 파트너십 체결시기 : 2009년 9월
- 파트너십 주요내용
 - IOEWU 세일즈 교육프로그램의 국내 판매 및 Training 담당
 - ※IOEWU는 Smarter Selling의 저자 Keith Dugdale과 David Lambert가 공동개발하여 ASTD에 소개한, 검증된 세일즈 교육 프로그램을 제공하는 세일즈 전문 컨설팅사임

Performance

<http://http://www.mticonsultancy.com/>

Sales

<http://www.ioweu.com/>

7. 주요 고객사 (2010~2012)

			
			
			
			
			
금호석유화학			
			
	아이크래프트(주)		
			
			

7. 주요 고객사 (2010~2012)

식음료

유통 및 판매

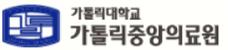
			
			
			
			

7. 주요 고객사 (2010~2012)

금융/보험

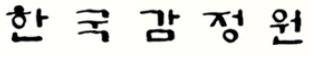
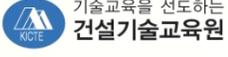
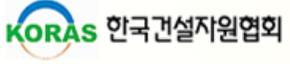
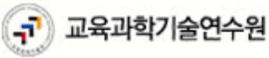
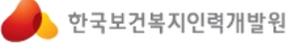
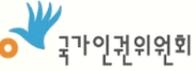
			
			
			
			

의료 및 제약

7. 주요 고객사 (2010~2012)

공공기관 및 공기업

7. 주요 고객사 (2010~2012)

지방자치단체

 강동구	 동대문구	 수원시 영통구 suwon city YeongTongGu	 울산광역시 중구 Junggu office Ulsan Metropolitan City
 세계속의 경기도 Global Inspiration	 Dynamic BUSAN City of tomorrow	 수원시 장안구 SUWON JANGAN-GU	 명동물죽
 고양시 Goyang City	 성남시 Seongnam City	 Ulsan Fire Department 울산광역시소방본부 Ulsan Fire Department	 원주시
 패안도시 남양주 Namyangju	 수원시	 울산광역시 ULSAN METROPOLITAN CITY	 창녕군 CHANGNYEONG

학교기관

 KU 건국대학교 KONKUK UNIV.	 대구사이버대학교 DAEGU CYBER UNIVERSITY	 동남보건대학교	 울산대학교 UNIVERSITY OF ULSAN
 경기과학기술대학교 GYEONGGI COLLEGE OF SCIENCE AND TECHNOLOGY	 KNCAF 한국농수산대학 Korea National College of Agriculture and Forestry	 영남대학교 Yeungnam University	 한국방송통신대학교 Korea National Open University

우리는 고객의 성공을 돕습니다.