



MILITARY FORMATS IN BUSINESS

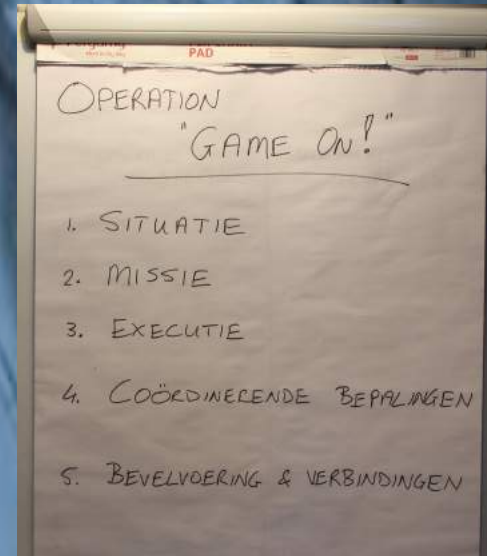
AFTER ACTION REVIEW

FM dag -17 april - Fort Voordorp
Operatie Game On

COMMANDERS INTENT en PLOTTING THE BATTLEFIELD

De CEO, in de rol van Game Commandant, geeft een heldere briefing over zijn doelstelling. Wat verwacht hij van u en hoe gaat u hem helpen? *Vandaag heeft de Game Commandant u gevraagd zijn nieuwe strategie voor Intertoys te challengen. Hoe zouden concurrerende partijen zijn strategie kunnen saboteren?*

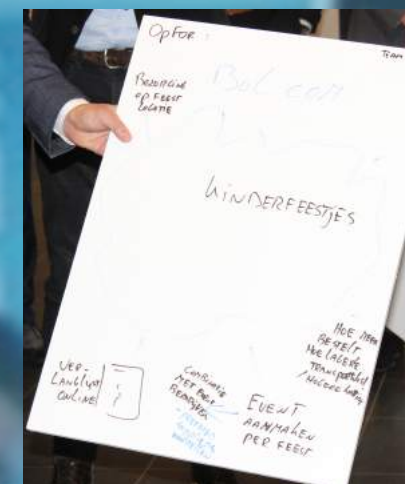
In de eerste ronde verwacht de Game Commandant een gedegen analyse van de omgeving. Wordt bewust van de omgeving en begrijp deze. Welke actoren en factoren zijn van invloed op de Commanders Intent? Welke actoren zijn bondgenoten, wie zijn neutraal en wie zijn de mogelijke vijanden (opposing forces). *Vandaag heeft de Game Commandant u gevraagd drie logische en drie onverwachte 'opposing forces' te benoemen.*



RED TEAMING

In de tweede ronde verwacht de Game Commandant dat u in de schoenen van geselecteerde oppositing forces gaat staan. Leef u helemaal in en uit. Welke strategie zou zo'n oppositing force kunnen bedenken om u aan te vallen? En welke zwakheden in uw eigen organisatie worden aldus blootgelegd?

Vandaag heeft de Game Commandant u uitgebreid de gelegenheid gegeven om hem pijn te doen en u gevraagd om vanuit de perspectieven van onder andere Amazon, Action, Disney en Bol.com zijn strategie voor Intertoys aan te vallen. Wat zouden deze partijen kunnen doen om Intertoys definitief om zeep te helpen?



BLUE TEAMING en After Action Review

Met de kennis van de battlefield en inzichten in de strategie van mogelijke oppositing forces gaat u weer aan de slag als uzelf. Welke Course of Action (CoA) kunt u ontwikkelen om de doelstelling van de Game Commandant te helpen realiseren. Naast een gedegen CoA wil de Commandant meestal ook een 'uitdagende' CoA: wat kan hij realiseren als u net even scherper aan de wind zeilt?

Direct na de derde ronde vindt de After Action Review plaats, een evaluatie van de aanpak en de resultaten. Zijn de doelstellingen behaald, wat ging goed, wat kon anders? Tevens committeren deelnemers zich aan het oppakken van CoA's en geven ze aan hoe ze zelf een bijdrage gaan leveren.



FUN & FUNCTION

U heeft gemerkt dat het spelen van een Business War Game leuk is en energie geeft. Er wordt gelachen en u leert een andere kant van uw collega's kennen. U heeft met elkaar gewerkt aan ideeën en tevens geprobeerd elkaar de loef af te steken om te dingen naar de gunst van de Game Commandant.

Maar het was ook doelmatig. U heeft nieuwe actoren en factoren op uw battlefield ontdekt, als Red Team zwakheden in uw eigen organisatie blootgelegd en met enkele fraaie CoA's de realisatie van uw nieuwe strategie dichterbij gehaald. Sun Tzu zou tevreden zijn!



NIEUWSGIERIG?

Nieuwsgierig geworden naar de volledige Business War Game, of een urgente issue in uw organisatie willen oplossen?

Ga voor meer informatie naar www.mfib.nl/fmdag of bel:

- Rutger van der Lee : 06 5068 1186
- Hans Steensma : 06 4509 8650





MILITARY FORMATS IN BUSINESS

THE ART OF WAR

- Sun Tzu

"If words of the commander are not clear and distinct, if orders are not thoroughly understood, then the general is to blame"

"He who only sees the obvious, wins his battles with difficulty; he who looks below the surface of things wins with ease"

"To know your enemy, you must become your enemy"

"Let your plans be dark and impenetrable as night, and when you move, fall like a thunderbolt"

"As long as victory can be attained, stupid haste is preferable to clever procrastination"

MFIB ART OF WARGAMING

← **EEN SCHERPE
COMMANDERS INTENT**

← **DUIDELIJK ZICHT OP
HET STRIJDPERK**

← **RED TEAMING**

← **UITVOERBARE
COURSES OF ACTION**

← **ACTIE GERICHTE AFTER
ACTION REVIEW**

WWW.MFIB.NL

Military Formats in Business