



CAYENNE: ASSICURARE IL SUCCESSO DEI PROGETTI

Competenze Definizione di ruoli, obiettivi e fattori chiave di successo

Team Building

Sviluppo delle relazioni: networking

Imprenditorialità

Obiettivi L'obiettivo della business simulation – sempre da personalizzare con un adeguato “fuor di metafora aziendale” – consiste nel

- Comprendere le leve per portare un progetto al successo;
- Valutare momento per momento le azioni più adeguate per garantire gli obiettivi di progetto nel rispetto dei tempi e dei costi.

Al di là delle prassi di project management dell'azienda, la business simulation offre la possibilità di comprendere *i fattori chiave di successo e le strategie di implementazione in azienda di qualsivoglia piano d'azione.*

Argomenti 1. Introduzione

- Contestualizzazione e spiegazione della situazione descritta dalla business simulation e regole di comportamento.

2. Business simulation

- Ciascun team rappresenta un gruppo di progetto.
- Il gruppo di progetto analizza le situazioni e decide lungo 6 periodi.
- Obiettivo di ciascun team è quello di massimizzare il business value (inteso come *soddisfazione aziendale*) prendendo decisioni complesse in condizioni di incertezza, con la possibilità di vedere in tempo reale la ricaduta sul piano del risultato (Business Value, Costi, Tempi.)

3. Debriefing e fuori di metafora

- Ogni giocata prevede un singolo oggetto di apprendimento, oggetto di discussione e lezione.
- Al termine si svolge un Debriefing complessivo della simulazione e un fuori di metafora di contestualizzazione dell'apprendimento, con identificazione dei fattori chiave di successo in azienda.

Durata 2 gg con circa 6 ore di *fuor di metafora*

Metodologia

- Simulazione competitiva Celemi - 4-6 tavoli di lavoro con 3-4 partecipanti per tavolo.
- Ogni team lavora su un tabellone che analogicamente rappresenta la vita di un progetto strategico, nel quale bisogna comprendere e bilanciare le esigenze e le aspettative dello steering committee, del team e dei clienti interni (i key player.)
- Per ogni periodo ogni team deve prendere 5 decisioni chiave che impattano in modo misurabile sul business value, sui tempi e sui costi.
- Alla fine di ogni giocata si valuta l'avanzamento del progetto e si comprendono le ragioni del successo e dell'insuccesso delle decisioni prese.

Note aggiuntive

- Il modo più efficace per apprendere è costituito dall'esperienza diretta o da una buona imitazione della realtà. Le business simulation Celemi favoriscono in modo efficace lo sviluppo dell'apprendimento e la crescita di nuove competenze, attraverso una rapida comprensione dei fattori critici del business.
- Grazie alla collaborazione con Celemi, azienda svedese ideatrice e produttrice delle simulazioni di grande qualità ed originalità, siamo partner nel mercato italiano e offriamo una vasta gamma di simulazioni che riproducono fedelmente la realtà di aziende commerciali, industriali, di distribuzione, di servizio.
- Choralia, partner di Celemi da 1 anno, si contraddistingue per il forte lavoro di adattamento e di traduzione operativa sul campo a seguito della simulazione.