



DECISION BASE: ANDARE TUTTI NELLA STESSA DIREZIONE

Competenze Definizione di ruoli, obiettivi e fattori chiave di successo
Conoscenza del business
Imprenditorialità
Visione sistemica dell'impresa

Obiettivi L'obiettivo della business simulation – sempre da personalizzare con un adeguato *“fuor di metafora aziendale”* – consiste nello sviluppare un comprensione ampia de

- Le scelte di pianificazione strategica e la loro declinazione a livello funzionale
- La definizione dei KPI e l'identificazione di azioni correttive
- La comprensione delle dinamiche economiche finanziarie

Al di là della forte comprensione delle dinamiche operative ed economiche di funzionamento di una azienda, la business simulation offre la possibilità di comprendere *come qualsiasi decisione, su qualsiasi funzione, impatta sull'intera organizzazione.*

Argomenti

- 1. Introduzione**
 - Contestualizzazione e spiegazione della situazione descritta dalla business simulation e regole di comportamento.
- 2. Business simulation**
 - Ciascun team rappresenta il management di un'impresa.
 - Le imprese sono direttamente concorrenti e partono da una situazione iniziale uguale per tutte.
 - Obiettivo di ciascun team è quello di portare al successo la propria impresa attraverso la definizione e l'attuazione delle strategie concordate nel gruppo.
 - Il successo di ciascun azienda viene valutato prevalentemente sulla base dei risultati economico- finanziari; la scelta dei criteri puntuali può essere modificata in relazione alle esigenze del committente (Cash flow, Roi, Roe, Enterprise value, ecc.).
- 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 la definizione di alcuni strumenti di immediata applicazione:
 - Valutare con precisione la profittabilità di un investimento
 - Definire una strategia complessiva (mercati, prodotti, assetto produttivo, risorse finanziarie necessarie), in funzione delle previsioni sulla domanda
 - Redigere il bilancio e valutare i principali indicatori rispetto al mercato

Durata 2 gg con circa 6 ore di *fuor di metafora*, corrispondenti ad una dinamica di mercato di 10 anni

Metodologia

- Simulazione competitiva Celemi - 4-6 tavoli di lavoro con 3-4 partecipanti per tavolo.
- Ogni tavolo lavora su un tabellone che analogicamente rappresenta l'impresa e sul quale sono usate fishes che danno evidenza delle ricadute economico-finanziarie dei diversi accadimenti aziendali
- Ruoli assegnati
 - Acquisti e vendite
 - Finanza e contabilità
 - Marketing e vendite
 - Business intelligence
- Alla fine di ogni anno il gruppo procede alla stesura di conto economico, stato patrimoniale e flusso di cassa e principali indicatori
- 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 attraverso un software e si comprendono le ragioni del successo e dell'insuccesso delle decisioni prese.

Eventuali 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.