



LIVON: DIFFERENZIARSI PER VINCERE

ATTRARRE E CONSERVARE CLIENTI PROFITTEVOLI NEI MERCATI AD ALTA COMPETIZIONE

Competenze Business acumen
Visione strategica delle scelte commerciali
Visione di insieme dei processi di creazione del valore

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

- Consapevolezza sulla necessità di farsi riconoscere e posizionarsi in modo netot sul mercato
- I fondamentali per gestire le scelte commerciali e i fattori chiave di successo
- Competenze e metodo per redigere un conto economico sulla base dei clienti serviti e dei prodotti/servizi erogati, nonché di identificare gli indicatori chiave di prestazione commerciale

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 che compete su un mercato contro altre omolghie
 - Ogni team deve decidere la propria strategia di marketing e commerciale sulla base di alcune indicazioni relative a comportamento del cliente (criteri di scelta)
 - Le scelte di posizionamento devono essere tradotte in azioni concrete in merito a comunicazione, caratteristiche dei punti vendita, personale, ecc.
 - Obiettivo di ciascun team è quello di massimizzare il proprio risultato economico e la propria quota di mercato
- 3. Debriefing e fuori di metafora**
 - Ogni giocata prevede un singolo oggetto di apprendimento, oggetto di discussione e lezione: valore per il cliente, posizionamento, marginalità nelle vendite.
 - Al termine si svolge un Debriefing complessivo della simulazione e un fuori di metafora di contestualizzazione, con riferimento alla applicazione dei contenuti alla realtà e ai fattori chiave di successo in azienda.

Durata Da 1,5 a 2 gg a seconda del *fuor di metafora*

Metodologia

- Simulazione competitiva Celemi – 4 tavoli di lavoro con 3-4 partecipanti per tavolo.
- Ogni tavolo lavora su un tabellone che analogicamente rappresenta il mercato e sul quale si affacciano le 4 aziende/team concorrenti (stessi prodotti, stessi servizi).
- Alla fine di ogni anno le squadre redigono un conto economico e calcolano gli indicatori in grado di apprezzare il successo commerciale di ciascuna azienda (quota di mercato, utilizzo delle risorse, ecc.).

Note sul metodo

- 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 più di 1 anno, si contraddistingue per il forte lavoro di adattamento e di traduzione operativa sul campo a seguito della simulazione.