



L'OFFERTA E-LEARNING DI CONFORM



# Change management

Business Game

---



# Il business game

I Business Game sono uno strumento dinamico di formazione manageriale estremamente efficace che permette di raggiungere un elevato livello di realismo e concretezza, mediante l'approccio learning-by-doing. Con il termine Business Game ci si riferisce a giochi di ruolo caratterizzati da un contesto simulato di natura aziendale in cui i giocatori si confrontano con problematiche manageriali legate a marketing, logistica, produzione ecc. L'attività dell'utente è quella di considerare i dati forniti dal sistema e di calcolare le scelte più opportune, facendo talvolta delle congetture sull'andamento del mercato.



## Perchè il Gioco

La principale caratteristica dello strumento del Business Game è la relazione tra decisioni e risultati: la funzione di strumento formativo, infatti, consiste nel forte legame che si viene a creare tra presa di decisioni e valutazione dei risultati e nella sua reiterazione in condizioni più o meno mutate. Il Business Game inoltre si avvale di modelli di simulazione che rendono semplici, interessanti e divertenti concetti complessi di gestione aziendale.

## Modalità di fruizione

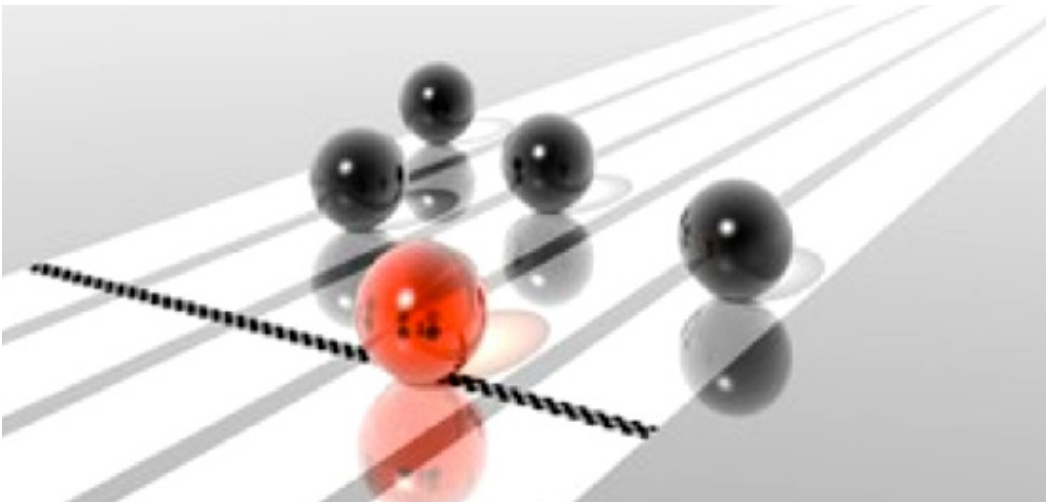
Per accedere all'aula virtuale della piattaforma Elearning Moodle, all'indirizzo internet [www.educare.conform.it](http://www.educare.conform.it) è sufficiente inserire sulla home page la username e la password fornite dal Conform ad avvenuta iscrizione. L'utente potrà usufruire del corso liberamente, nei tempi e con le modalità che preferisce, interrompendo e riprendendo l'attività in qualsiasi momento.

## Principali vantaggi didattici

I principali vantaggi didattici derivanti dall'impiego del Business Game riguardano lo sviluppo delle capacità decisionali in termini di tempestività ed efficacia delle scelte adottate, la confidenza con situazioni di rischio ed incertezza, l'insegnamento di tecniche di gestione, l'integrazione tra le diverse funzioni aziendali e l'addestramento all'orientamento strategico. Uno dei vantaggi del Business Game è proprio quello di stimolare il confronto ed il lavoro in team. Ad ogni decisione, infatti, si arriva dopo aver valutato attentamente tutte le alternative e le conseguenze possibili con gli altri membri del gruppo. Si tratta di un importante esercizio grazie al quale è possibile conoscere i processi decisionali tipici del management.

L'adozione della simulazione interattiva quindi:

- consente un maggiore livello di attività, perché è chi apprende che conduce il gioco e lo fa applicando il proprio stile personale
- coinvolge gli aspetti emotivi oltre a quelli puramente cognitivi, perché gli aspetti del gioco, tipici del business game, e della sfida di cui è portatore, mantengono elevato il livello di attenzione e coinvolgimento
- assicura una maggiore efficacia, perché grazie all'azione i concetti e i modelli di comportamento vengono meglio assimilati



# Il Business Game Change Management

## La storia

La Ideal Elettronica è un marchio leader nell'elettronica di consumo italiana, caratterizzata da una clientela affezionata soprattutto per i suoi televisori e frigoriferi, prodotti di buona qualità a un prezzo contenuto. Ma l'innovazione tecnologica e l'aggressività dei competitori internazionali sta mettendo a rischio la sua stessa sopravvivenza. Si impone un profondo ripensamento nei prodotti, nella gestione delle risorse umane, nel marketing.

## Il gioco

Il gioco si svolge all'interno degli uffici della Ideal. È possibile girare liberamente negli ambienti, parlare con i personaggi che si incontrano, consultare documenti, leggere i giornali, guardare la tv. In Biblioteca c'è una postazione dedicata che permette di inserire via via tutte le decisioni da prendere nelle diverse fasi del gioco.

## I personaggi

### **MICHELE MAGOO**

consulente direzionale, esperto di change management. È il personaggio con cui il fruitore si identifica.

### **GIULIO CAVALLI**

Presidente della Ideal. È figlio del leggendario fondatore Marco Fabio.

### **DANIELE ZUNIS**

giovane e promettente direttore commerciale, profondamente coinvolto nel progetto di cambiamento.

### **OSVALDO PROIETTI**

tecnico addetto al montaggio della linea televisori.

È in azienda da sempre: soffre la situazione attuale, ma non ha perso la speranza nel futuro.

### **ISABELLA BRIGADIN**

giovane supervisore della linea frigoriferi. È preoccupata e medita di iniziare a guardarsi attorno.

## Gli ambienti

Dalla **Reception**, che è il punto di snodo dei diversi uffici, è possibile accedere agli ambienti di gioco:

- La **Presidenza**, stanza in cui il Presidente, Giulio Cavalli, descrive la situazione attuale, assegna le missioni da portare a termine e valuta (anche severamente) i risultati ottenuti dal suo consulente.
- La **Direzione Commerciale** dove è possibile intervistare Daniele Zunis, che risponderà sul posizionamento, sulle prospettive di mercato, ma anche sul rapporto che l'azienda ha saputo costruire con i suoi collaboratori.
- La **Sala relax** dove è possibile ascoltare le conversazioni del personale dell'azienda, per sondare gli umori del personale.
- La **Biblioteca**, quale luogo della conoscenza in cui è possibile consultare documenti multimediali inerenti il processo di cambiamento.

In particolare sarà possibile approfondire le seguenti tematiche:

- L'Analisi di scenario
- La Swot analysis
- Il cambiamento individuale
- Il cambiamento organizzativo
- Il Piano di change management
- La comunicazione interna
- Il Change manager

In tutti gli ambienti è possibile trovare documenti, giornali, lettere, libri, tabelle o televisori che forniscono informazioni essenziali per capire la situazione.



## Le fasi: analisi, strategia, pianificazione

Il gioco si snoda attraverso tre fasi:

1. La fase di **Analisi**, che consiste nella definizione di una Swot analysis in cui 27 fattori devono essere correttamente inquadrati.
2. Una volta inquadrata la situazione, deve essere definita la **Strategia di cambiamento**: dal nuovo marchio, all'individuazione dei prodotti da mantenere, sviluppare o abbandonare, dalle alleanze alle politiche del personale. Se non vengono commessi errori gravi, l'ingegner Cavalli assegna un budget per la fase successiva, il cui importo dipende dalla bontà delle soluzioni individuate.
3. La terza fase prevede la **Pianificazione del cambiamento**, sotto diversi aspetti:
  - dimensionamento degli organici
  - formazione e sviluppo
  - incremento dell'efficienza produttiva
  - comunicazione interna
  - comunicazione esterna
  - risk management

## Come si gioca

- Si parte dalle Presidenza secondo le indicazioni di Guido Cavalli
- si gira liberamente per l'azienda per raccogliere informazioni
- ci si reca in biblioteca per effettuare le proprie decisioni tramite appositi cruscotti
- una volta completato il cruscotto si torna da Cavalli per l'approvazione



## Fase del gioco I

Le tre fasi del gioco corrispondono ad altrettante "missioni" da compiere. In base alle informazioni che l'utente troverà dovrà stendere un report usando il computer dedicato che trova in Biblioteca.

1. **Analisi** dell'ambiente, la missione da compiere prevede un'analisi Swot sullo stato dell'azienda, con 27 fattori da trascinare nella giusta collocazione. C'è una sola soluzione corretta, che permetterà di passare alle fasi successive

2. **Strategia**, qui bisogna definire la strategia da seguire nei suoi molteplici aspetti: dai settori da sviluppare (o abbandonare) alla gestione delle competenze professionali. Alcune scelte possono non piacere a Cavalli, ma in tutti gli altri casi all'utente sarà affidato un budget da impiegare per il piano di change management

## Fase del gioco II

3. **Pianificazione**, la terza e ultima missione porta alla stesura di un piano di change management. È la fase più complessa, in quanto l'utente dovrà redigere i report per la definizione e la gestione del piano di cambiamento organizzativo della Ideal. A differenza dei report che l'utente dovrà predisporre per le fasi precedenti, i report di Pianificazione del piano di change management, data la maggiore complessità, mostrano i risultati dei calcoli effettuati al momento di "Conferma", senza chiudersi automaticamente.

# Offerte ad aziende

Le aziende che intendono acquistare pacchetti e non singole licenze per consentire ai propri dipendenti di acquisire le conoscenze e le abilità necessarie per un'efficace gestione del cambiamento, possono formulare una specifica richiesta, scrivendo all'indirizzo e-mail: [conform@conform.it](mailto:conform@conform.it) ed il Conform formulerà una soluzione personalizzata.

## Il prodotto

Il corso Change Management Business Game è un prodotto di Prism Consulting S.R.L. — Progettazione, Ricerca e Innovazione per lo sviluppo manageriale — Socio Promotore del Conform. Il corso è dotato di funzioni di tracciamento secondo lo standard Scorm. I diritti di proprietà intellettuale e i connessi diritti patrimoniali relativi a tutto il materiale del corso, informatico e non, restano di piena ed esclusiva proprietà di Conform e/o dei legittimi titolari, avendone il Cliente solo la disponibilità in uso limitatamente al periodo, alle condizioni e modalità previste.

## Modalità e quota d'iscrizione

Per iscriversi è necessario compilare la scheda iscrizione unitamente al contratto, da sottoscrivere nell'apposita sezione dedicata alla firma per accettazione delle condizioni che disciplinano la fruizione del servizio. Per perfezionare l'iscrizione occorre, altresì, provvedere al pagamento della quota d'iscrizione prevista per la fruizione del percorso formativo, che ammonta a 100 € più IVA.

Il pagamento della quota di iscrizione potrà essere effettuato mediante:

- bonifico bancario intestato a:  
CONFORM – Consulenza Formazione e Management s.c.a.r.l.  
Collina Liguorini snc, 83100, Avellino  
IBAN: IT 14 R 05387 15102 000 000 00 1602
- pagamento con Carta di Credito/sistema Paypal direttamente dalla piattaforma di Conform S.c.a.r.l. all'indirizzo internet [www.educare.conform.it](http://www.educare.conform.it).

**La durata di validità della password per poter fruire online del corso è di 6 mesi a far data dalla sua attivazione. Alla scadenza di tale termine, l'utente non potrà più accedere alla piattaforma di e-learning per la fruizione del corso.**



**CONFORM**  
**Consulenza Formazione**  
**e Management S.c.a.r.l.**

Collina Liguorini snc  
83100 Avellino  
tel: +39 0825 1805405/06/50  
fax: +39 0825 756359  
email: [conform@conform.it](mailto:conform@conform.it)