

NegoStrat

Déployer NegoStrat, c'est penser autrement le jeu d'entreprise. Oubliez les algorithmes complexes de distribution des ventes et découvrez l'impact humain de chaque décision. La négociation, dans tous les domaines, est au cœur du jeu : une expérience nouvelle et riche d'enseignements vous attend.

Communiquer pour exister. Chaque entreprise de type industriel, commercialise ses produits... auprès des autres groupes ! Les fonctions "Achats" et "Ventes" prennent tout leur sens dans un modèle où la relation à l'AUTRE, qu'il soit banquier, client ou fournisseur, est prétexte à plusieurs formes d'apprentissage.

stratégie

La stratégie est limitée au positionnement sur un ou deux produits.

marketing

Les équipes doivent identifier, par entretien, les attentes de leurs clients et les contraintes de leurs fournisseurs. Les études de marché fournissent des éléments essentiels sur la concurrence et les tendances sectorielles.

achats

La définition d'une stratégie d'achats est primordiale (négociation, achat à terme, appel d'offres, ...). Les acheteurs évaluent le risque fournisseur, et gèrent les contentieux éventuels (rupture de livraison, qualité insuffisante, ...).

réalisation

La production est simplifiée à l'extrême (définition des quantités et du mode de conditionnement). Les entreprises investissent ou cèdent des actifs industriels.

gestion commerciale - logistique

La démarche commerciale demande une réelle prospection "terrain", et la mise en place d'une stratégie de vente (tarifs catalogues, remises, ...). La négociation s'effectue sur 7 critères, du prix de la transaction à la qualité du produit livré.

gestion administrative et financière

Les thèmes de gestion sont développés (plan de trésorerie, coût de revient, ...). Les outils financiers sont traités de manière simplifiée (escompte, placements, emprunts, ...).

progrès - amélioration

Les choix en fabrication (réglage des machines) impactent la qualité du produit sortant et des stocks.

le rôle de l'animateur

Selon l'utilisation, l'animateur accentuera les aspects "création d'entreprise" (business plan, plan de financement, ...), "négociation" (jeux de rôle), ou "marketing" (réalisation de médias).

public à partir de bac

pré-requis aucun

diffusion achat ou location

scénarios création d'entreprise, reprise d'activité, marchés spécifiques, ...



cycle élémentaire de jeu mois
temps moyen de décision par cycle 1 heure
nombre de segments de marché 2
temps de formation d'un animateur 4 heures

modélisation

points forts

un vecteur de communication inédit

des applications multiples

le jeu d'entreprise dynamiseur de groupe

contenu

logiciel

simulateur NegoStrat
guide d'utilisation et d'animation
scénarios
supports (cours et tableurs associés)

multilingue

logiciels et supports traduits
langues disponibles : français / anglais / espagnol
autres langues sur demande

fonctionnalités

saisie ou importation des fiches de décisions
impressions ou exportations multiples des résultats
"zéro papier" : interface réseau local ou internet