

Management Game 2011

*La sfida di business per gli studenti delle
scuole superiori*

LE ASSOCIAZIONI INDUSTRIALI



COS'E' IL MANAGEMENT GAME?



E' una simulazione di gestione d'impresa per le **quarte classi** delle scuole superiori

**PIÙ SQUADRE,
COSTITUITE DA 3/5
COMPONENTI**



**RAPPRESENTANTI
AZIENDE
PRODUTTRICI DI
TELEFONI
CELLULARI**



COMPETONO



**PRENDENDO
DECISIONI DI
BUSINESS NELLE
VARIE AREE
AZIENDALI**

OBIETTIVO

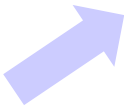
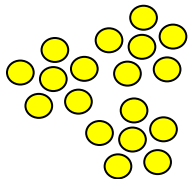
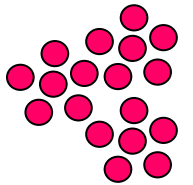
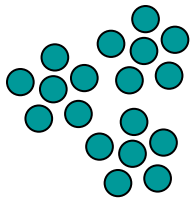
Erogare interventi di formazione su tematiche di gestione del business

LE FASI DEL MANAGEMENT GAME

Ogni istituto deve comunicare la propria partecipazione alla propria territoriale di riferimento entro la data definita per la scadenza (21 Gennaio 2011).

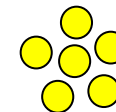
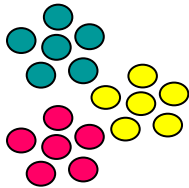
FASE 1: Fase d'istituto

Competizione all'interno dei vari istituti di una provincia



FASE 2: Finale Provinciale

All'interno di ciascuna provincia competono i gruppi primi classificati alla fase di istituto.



FASE 3: Finale Regionale

I gruppi primi classificati di ciascuna provincia competono tra loro.

IL RUOLO DELLE ASSOCIAZIONI INDUSTRIALI

Invio della mail di convocazione agli istituti della propria territoriale

Gestione delle iscrizioni dei propri istituti

TERRITORIALE	ISTITUTO	Numero partecipanti	GIORNO (1°pref.)	MATTINO/POMERIGGIO	GIORNO (2°pref.)	MATTINO/POMERIGGIO	DOCENTE	E-MAIL DOCENTE	TEL. DOCENTE	ROUND DI PROVA
Qui si specifica la territoriale di riferimento	Denominazione e dell'istituto iscritto	Numero di SQUADRE partecipanti per istituto	Qui si sceglie il giorno in cui si vuole effettuare la competizione fra quelli disponibili (Allegato A)	Qui si sceglie se effettuare la simulazione durante il mattino (9:30-12:30) o nel corso del pomeriggio (14:00-17:00)	Qui si sceglie il giorno in cui si vuole effettuare la competizione fra quelli disponibili (Allegato A)	Qui si sceglie se effettuare la simulazione durante il mattino (9:30-12:30) o nel corso del pomeriggio (14:00-17:00)	Nome e cognome del docente di riferimento	indirizzo mail del docente	cellulare del docente	Parte in automatico 5 gg. prima del giorno scelto per la competizione

Mediazione fra cesim e gli insegnanti durante la giornata di formazione (in presenza o con aula virtuale)

Supporto agli insegnanti durante la prova di istituto

LA STRUTTURA DELLA COMPETIZIONE



SIMULATORE UTILIZZATO:

Global Challenge (<http://gc4.cesim.com/>)

STRUTTURA DEL PROGETTO:

- Round di Prova

Gli studenti possono giocare il Round di Prova a scelta, o in aula o da casa, a partire da **5gg prima dei round effettivi**. Ogni istituto puo' decidere la data di scadenza del round di prova. Il Round di prova è previsto solo per la Fase d'Istituto e non prevede l'assistenza del tutor cesim.

- Round 1

- Round 2

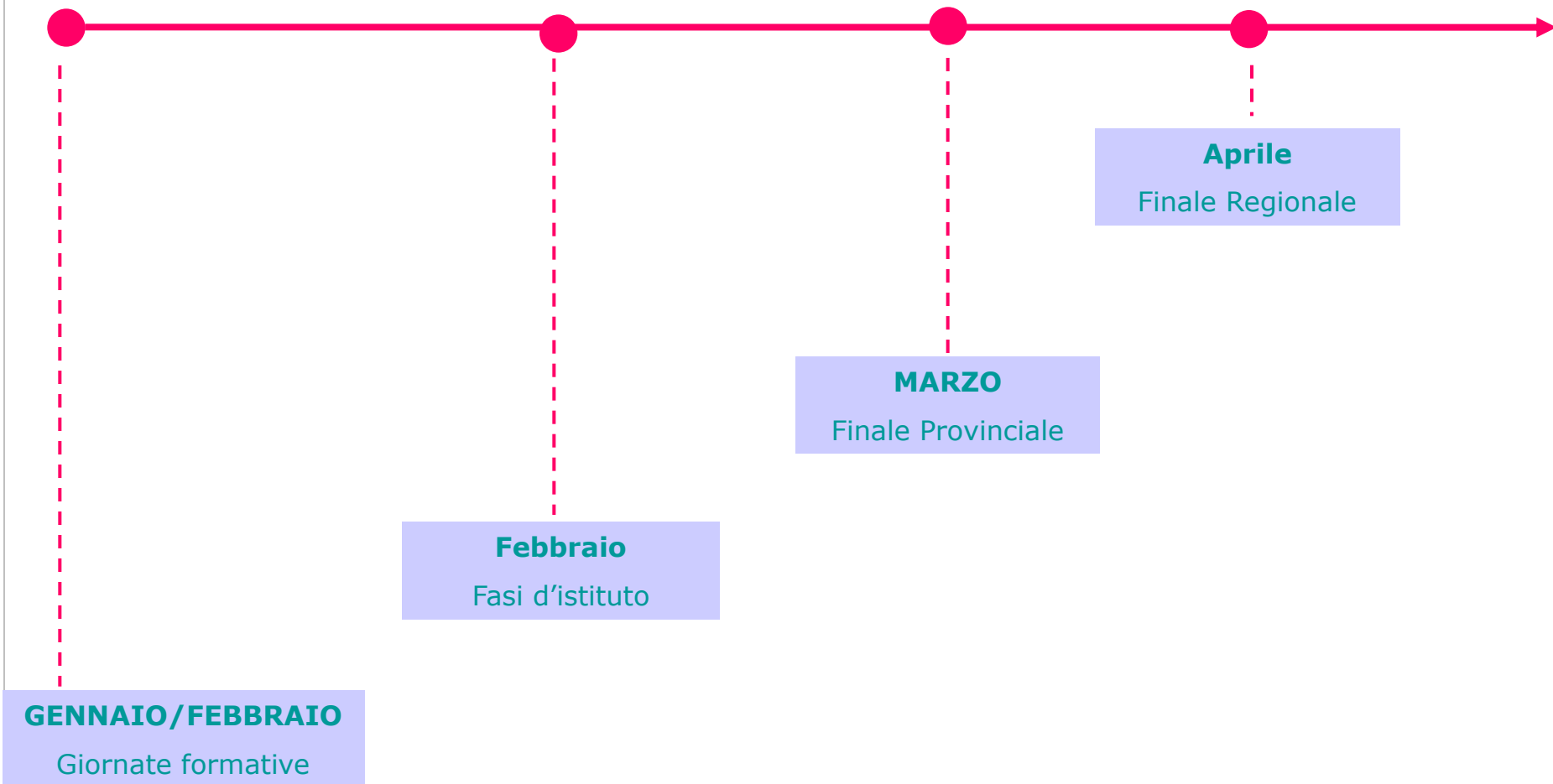
- Round 3

I Round sono dalla durata di 1h l'uno e vengono giocati tutti di seguito, senza interruzioni, nell'arco di mezza giornata, mattina (9:30-12:30) o pomeriggio (14:30-17:30) a scelta.

LE GIOCATE POSSONO ESSERE EFFETTUATE A SCELTA IN UN GIORNO SETTIMANALE (IL GIORNO POTRA' ESSERE SCELTO TRA QUELLI DISPONIBILI, COMUNICATI DALL'ASSOCIAZIONE INDUSTRIALE DI RIFERIMENTO), DURANTE IL QUALE VIENE GARANTITO UN SERVIZIO A DISTANZA DI UN TUTOR CESIM.

LA LINEA TEMPORALE DELLA COMPETIZIONE

cesim
PRACTICE MAKES PROFIT



CARATTERISTICHE DELL'AZIENDA

BUSINESS

TELEFONI CELLULARI

PRODOTTI

TECNOLOGIA 1: già in produzione (es.: GSM)

TECNOLOGIA 2

TECNOLOGIA 3

TECNOLOGIA 4

} Possono essere sviluppati in futuro con investimenti in R&D (es.: GPRS, UMTS)

Ciascuna tecnologia ha diverse FUNZIONALITA` (design, cover, durata della batteria,..) da sviluppare.

MERCATI

USA
ASIA
EUROPA

PRODUZIONE

USA
Possibilità di costruire stabilimenti in ASIA

DATI RECENTI

L'azienda che deve essere gestita parte con dei dati storici a consuntivo che, all'inizio del primo round, sono uguali per tutti.

OBIETTIVO DELLA COMPETIZIONE

**MASSIMIZZARE IL VALORE CUMULATO
DELL'AZIONISTA**



LE AREE DECISIONALI

STIMA DELLA DOMANDA

MARKETING

PRODUZIONE

LOGISTICA

STUDIO DEI REPORT

RICERCA & SVILUPPO

AREA FINANZIARIA



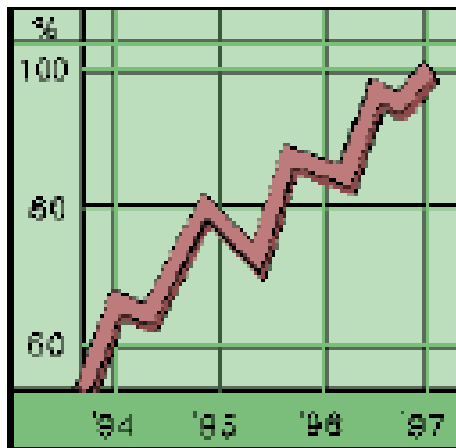
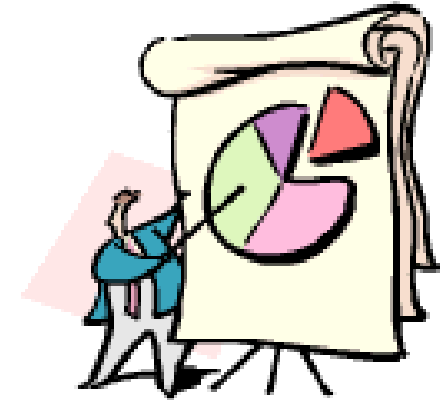
LE AREE DECISIONALI

ANALISI DEL MERCATO

ANALISI PROSPETTIVE DI MERCATO

ANALISI PARAMETRI

ANALISI RISULTATI ANNO PRECEDENTE



STIMA DELLA DOMANDA

DOMANDA COMPLESSIVA

QUOTA DI MERCATO

LE AREE DECISIONALI

MARKETING

PREZZO

PRODOTTO

PROMOZIONE



PRODUZIONE

PIANIFICAZIONE DELLA PRODUZIONE

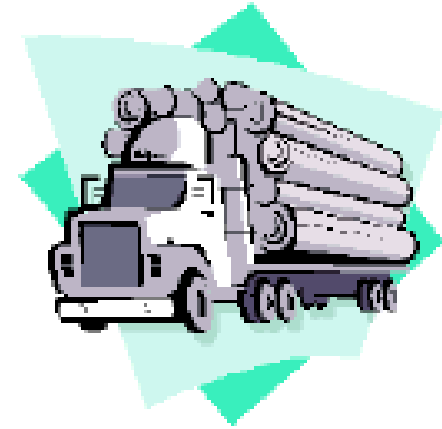
INVESTIMENTI

LE AREE DECISIONALI

LOGISTICA

CONSEGNE

PREZZO DI TRASFERIMENTO



RICERCA E SVILUPPO

DEFINIZIONE DELLE RISORSE

MAKE OR BUY

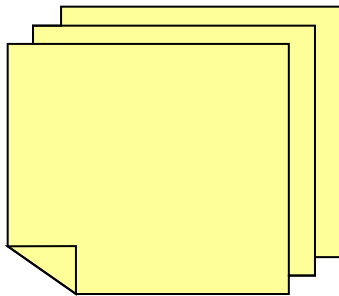
LE AREE DECISIONALI

AREA FINANZIARIA

INDEBITAMENTO

CAPITALE AZIONARIO

TESORERIA



REPORT

BUDGET: C.E. + S.P.

REPORT DI MARKETING

REPORT DI LOGISTICA

CASH FLOW

REPORT DELLE DECISIONI

RIFERIMENTI CESIM



REFERENTE ORGANIZZATIVO

Francesco Bianchi
Consulente

Cesim Italia Srl
+39 3929108999
+39 026611636
fbianchi@cesim.com
www.cesim.com

COORDINATORE TECNICO

Carlo Cittadino
Consulente Junior

Cesim Italia Srl
+39 026611636
ccittadino@cesim.com
www.cesim.com

TUTOR DELL'INIZIATIVA

Francesca Canili
Consulente Junior

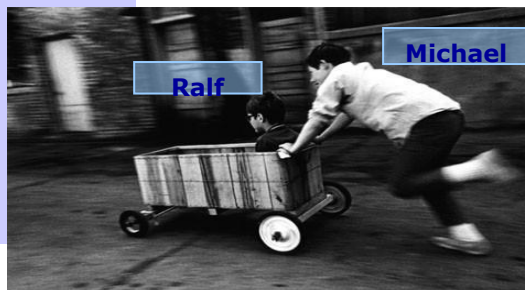
Cesim Italia Srl
+39 026611636
fcanilli@cesim.com
www.cesim.com

Valentina Todoro
Consulente Junior

Cesim Italia Srl
+39 026611636
vtodoro@cesim.com
www.cesim.com

Vanessa Arrigoni
Consulente Junior

Cesim Italia Srl
+39 026611636
varrigoni@cesim.com
www.cesim.com



SITO GLOBAL CHALLENGE:

<http://gc4.cesim.com/>