Présentation de nos simulations

Apprendre par la pratique. Développer les compétences par la simulation, pour l'enseignement supérieur et la formation en entreprise.

13 Business Games

En équipe · En synchrone

Management et stratégie

Global Challenge
Stratégie et commerce international

Firm
Gestion opérationnelle et financière

Project
Gestion de projet

Marketing et commerce

Marketing
Stratégie marketing et gestion commerciale

Retail
Gestion de magasins de vente au détail

Dealership
Gestion d'un concessionnaire automobile

Hôtellerie, restauration et services

Hospitality
Gestion hôtelière et restauration

Service
Management des services et gestion de PME

Énergie et télécoms

Power
Gestion d'un producteur-fournisseur d'électricité

Connect
Gestion des services télécoms

Banque et gestion d'actifs

Bank
Gestion d'une banque

Stocks
Gestion de portefeuille d'actions / obligations

Invest
Pilotage d'une société d'investissement

Voir le portfolio des Business Games →

23 Micro-Simulations

Travail individuel · En asynchrone

Marketing

Product & Consumer Behaviour
Développement de produit et comportement du consommateur

Promotions & Segments
Stratégie promotionnelle et gestion des canaux de distribution

Segmentation, Targeting & Positioning
Segmentation, ciblage et positionnement

E-commerce
Développement d'une marque en e-commerce

Design Thinking
Stratégie go-to-market

Pricing
Stratégie de fixation de prix

Finance

Investment Portfolio Management
Gestion d'un portefeuille d'investissement

Mergers & Acquisitions
Fusions et acquisitions

Financial Analysis
Analyse financière

Accounting
Comptabilité d'entreprise

Capital Budgeting
Allocation de capital

Ressources humaines

HR Management
Gestion des ressources humaines

HR Planning
Planification des effectifs et gestion des talents

Change Management
Conduite du changement

Management et stratégie

Value Chain
Gestion de la chaîne de valeur

CVP Analysis
Analyse de la rentabilité

IT Management
Gestion et sécurité des systèmes d'information

Commerce et ventes

Sales & Targets
Gestion de la force de vente

Customer Relationship Management
Gestion de la relation client

Entrepreneuriat

Innovation
Innovation produit

Local Business
Création d'entreprise

Supply chain

Logistics
Gestion des flux de marchandises

Ordering Basics
Gestion des approvisionnements et des stocks