



Serious Game de gestion d'un opérateur télécoms

Cesim Connect est un Serious Game dans lequel les participants doivent commercialiser un portfolio de services aux particuliers et aux entreprises. Il comprend également des décisions concernant le développement des infrastructures réseau et les modes de financement.



FOCUS

Industrie des télécommunications, marketing des services, stratégie commerciale, stratégie d'entreprise, finance.



PUBLIC

Master voire Bachelor, MBA, Formation professionnelle.



CARACTÉRISTIQUES

Les équipes gèrent un opérateur Télécoms qui fournit des services (téléphonie mobile, Internet, Télévision...) aux particuliers ainsi qu'une offre packagée aux entreprises (installation de réseau, conseil, maintenance...). Le défi majeur que les entreprises doivent relever est le développement du réseau 4G. De ce fait, les équipes doivent reporter le lancement de leurs services de télévision en ligne.



DESCRIPTION

Les équipes gèrent la tarification, les offres promotionnelles, les différents canaux de vente, la stratégie des services de divertissement, les ressources humaines, le développement des infrastructures réseau et la finance. Les participants peuvent également décider de participer ou sponsoriser des événements qui sont susceptibles de renforcer l'image de leur entreprise.



PRINCIPALES DISCIPLINES TRAITÉES

Cesim Connect permet aux participants de comprendre les interactions entre les différents départements d'une entreprise dans le domaine des Télécoms et de développer leur sens des affaires. Ce Serious Game améliore la prise de décisions managériales des participants et les familiarise avec le secteur des Télécoms (téléphonie mobile, Internet haut débit, TVoIP, services informatiques, gestion des canaux de distribution, développement des infrastructures réseau et finance). À chaque tour, les participants doivent anticiper les changements de comportements des consommateurs et s'adapter aux évolutions des nouvelles technologies réseau. Ils ont également l'occasion d'expérimenter les effets de la concurrence sur leur rentabilité et doivent trouver comment maintenir un bon retour aux actionnaires en période de croissance nulle ou négative.



FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

Le succès des équipes est mesuré à l'aide du retour aux actionnaires. Cet indicateur repose sur la capacité des participants à gérer efficacement leurs opérations, à faire évoluer leur entreprise en fonction des évolutions du marché et du positionnement des concurrents. Les équipes devront également veiller à la structure de leur capital et à la redistribution des bénéfices susceptibles d'impacter leur performance.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Les participants développent leur capacité à élaborer, mettre en œuvre et adapter leur stratégie d'entreprise dans un environnement concurrentiel. Ce Serious Game leur permet également d'améliorer leurs aptitudes à prendre des décisions managériales et leurs connaissances en finance en faisant le lien entre leurs décisions opérationnelles, les flux de trésorerie et les résultats de leur entreprise. Ce Serious Game offre aux participants la possibilité de travailler en équipe, de résoudre des problématiques managériales et de stimuler leur esprit de compétition.



LANGUES DISPONIBLES

Anglais, français, italien, russe, finnois.



Des Serious Games et un savoir-faire au service de vos formations

Les solutions Cesim sont intégrées à une plateforme en ligne innovante et ergonomique, qui permet aux instructeurs d'organiser facilement leurs sessions à partir d'une seule interface : Cesim Instructor.

Serious Games généralistes : Management, Stratégie et Marketing

Pour former à la gestion et mettre en pratique les connaissances des participants de façon ludique.



Cesim Global Challenge est un Serious Game de stratégie et commerce international conçu pour permettre aux participants de développer leur compréhension du management opérationnel et financier d'un groupe international, dans un environnement concurrentiel en perpétuelle évolution.



Cesim Service est conçu pour donner l'opportunité aux participants de se familiariser avec les notions de base du management des services et de la gestion d'une TPE.



Cesim Firm est un Serious Game qui intègre les domaines clés du management: la gestion de la production, le marketing et la finance. Il permet de sensibiliser les participants à la gestion opérationnelle et financière tout en suivant une stratégie de développement.



Cesim Marketing permet aux participants de comprendre l'ensemble des décisions marketing liées à la commercialisation de produits grand public.

Serious Games spécifiques

Pour former à des problématiques métiers ou propres à une industrie.



Cesim Hospitality est un Serious Game interactif de gestion hôtelière qui permet d'accroître les compétences en management et l'employabilité des participants.



Cesim Bank est un Serious Game de gestion bancaire. Il permet de sensibiliser les participants à la compréhension des opérations d'une banque et d'appréhender les interactions entre le front et le back office.



Cesim Retail est un Serious Game spécifique au commerce de détail. Les participants sont responsables des opérations d'un magasin ou d'une franchise de plusieurs magasins (ventes, promotions, agencement, RH...).



Cesim Project est un Serious Game innovant et collaboratif, permettant aux participants de comprendre les notions de base de la gestion de projet et les problématiques d'un responsable de projet.



Cesim Power est un Serious Game de gestion d'un fournisseur d'électricité, qui couvre les activités de production, distribution et vente d'énergie, ainsi que la gestion des risques et le développement de l'éolien.



Cesim Connect est un Serious Game de gestion d'un opérateur télécoms où les participants doivent commercialiser un portfolio de produits et services (téléphonie mobile, internet, télévision) pour particuliers et entreprises.

Serious Games sur-mesure

Pour disposer d'une solution adaptée aux besoins spécifiques de votre formation

Exemples: Électronique grand public, Banque (CIC, Groupama, LBP), Hôtellerie, Commerce de détail (Lacoste, DPam, Fnac, Saint Maclou), Télécommunications (Vodafone), Énergie (Gazprom), Transport (Keolis, Renault), Sidérurgie, Packaging, Immobilier, Gestion de projets, Médias (BBC).