



Serious Game de gestion d'un concessionnaire automobile

Cesim Dealership est un jeu d'entreprise où les participants gèrent une concession automobile. Ils pilotent à la fois les ventes de véhicules neufs et d'occasion ainsi que les services de maintenance, de réparation et de location. Cette simulation combine la commercialisation de produits et services, la gestion des opérations, le management du personnel, la qualité du service client ainsi que la performance financière.

THÉMATIQUES

Marketing et Commerce.

FOCUS

Gestion d'un concessionnaire automobile.

SCÉNARIOS

Concession automobile.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Élaborer une stratégie commerciale et opérationnelle cohérente intégrant l'ensemble des produits et services,
- Analyser la demande, la concurrence, les dynamiques de marché et la rentabilité des différentes activités,
- Optimiser la tarification et la gestion des stocks,
- Planifier les investissements et les capacités opérationnelles,
- Piloter la gestion du personnel, la formation et la rémunération des équipes commerciales et techniques,
- Évaluer l'impact des décisions commerciales et opérationnelles sur la performance financière,
- Appréhender les enjeux de qualité de service, de satisfaction client et de réputation,
- Améliorer la capacité à résoudre des problèmes, à analyser et à prendre des décisions,
- Expérimenter le travail en équipe, la communication et le leadership.

TÂCHES DES PARTICIPANTS

Dans ce Business Game, les participants dirigent une concession automobile et doivent gérer l'ensemble des départements : Location, ventes de véhicules neufs et d'occasions, atelier et pièces détachées, marketing, personnel et finance.

Leurs décisions portent notamment sur la tarification des véhicules et des services associés, la gestion des stocks, les investissements dans l'atelier et l'espace de vente, la publicité, la gestion du personnel ainsi que le financement.

Leur objectif est de concilier la performance commerciale, la qualité de service et l'efficacité opérationnelle, tout en s'adaptant à l'évolution de la concurrence et du marché automobile.

PRINCIPALES DISCIPLINES TRAITÉES

- Management des services,
- Politique commerciale,
- Service après-vente,
- Publicité,
- Gestion des Ressources Humaines,
- Management des opérations,
- Gestion des stocks,
- Gestion des investissements,
- Comptabilité et finance.

NIVEAU

Cesim Dealership est un jeu de gestion destiné à un public intermédiaire disposant déjà de bases en management.

DURÉE

De 10 à 26 heures.

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

Dans ce jeu d'entreprise, la performance des participants est évaluée à travers des indicateurs commerciaux, opérationnels et financiers, tels que les marges et les parts de marché par catégorie de produits et services, la rotation des stocks, le temps d'attente pour la maintenance, la capacité de service de l'atelier, l'efficacité du personnel ou encore la rentabilité de la concession.

La performance globale est mesurée par les bénéfices cumulés, éventuellement complétés par des indicateurs opérationnels, afin de permettre une comparaison objective entre les équipes.

LANGUES DISPONIBLES

Anglais, français.

