



CRESCITA BUSINESS SIMULATION

FORMAZIONE COME ELEMENTO DI CRESCITA

Università della Calabria

Aula formazione 1° piano, Edificio Amministrazione Centrale

2-3 Luglio 2009

Ore 9:30

L'iniziativa è rivolta ai Gruppi Proponenti ammessi al Bando di Pre-incubazione.

L'obiettivo è promuovere il coinvolgimento e l'apprendimento attivo da parte dei discenti su temi di General Management. Ciò verrà realizzato attraverso l'utilizzo del Business Game "ICTSim" di Artémat.

Verranno costituite 5 imprese simulate composte da gruppi misti afferenti alle imprese pre-incubate in CRESCITA.

Il **Business Game "ICTSim"** è un complesso sistema di simulazione della gestione aziendale in cui ai partecipanti è affidata la conduzione strategica di una impresa virtuale e in cui, attraverso le proprie scelte, ogni squadra raggiungerà delle performance di tipo economico. Il sistema premia, a conclusione del gioco, la squadra che avrà ottenuto il più alto Valore economico dell'impresa.

La prima parte della prima giornata prevede una introduzione al Business Game "ICTSim" e alle sue caratteristiche fondamentali. In tale contesto verranno richiamati alcuni concetti riguardanti i temi dell'Analisi e della Valutazione economico-finanziaria di impresa. La massimizzazione del Valore economico, inteso come valore di mercato del Capitale proprio (Equity) è oramai l'obiettivo fondamentale che guida la strategia di ogni impresa.

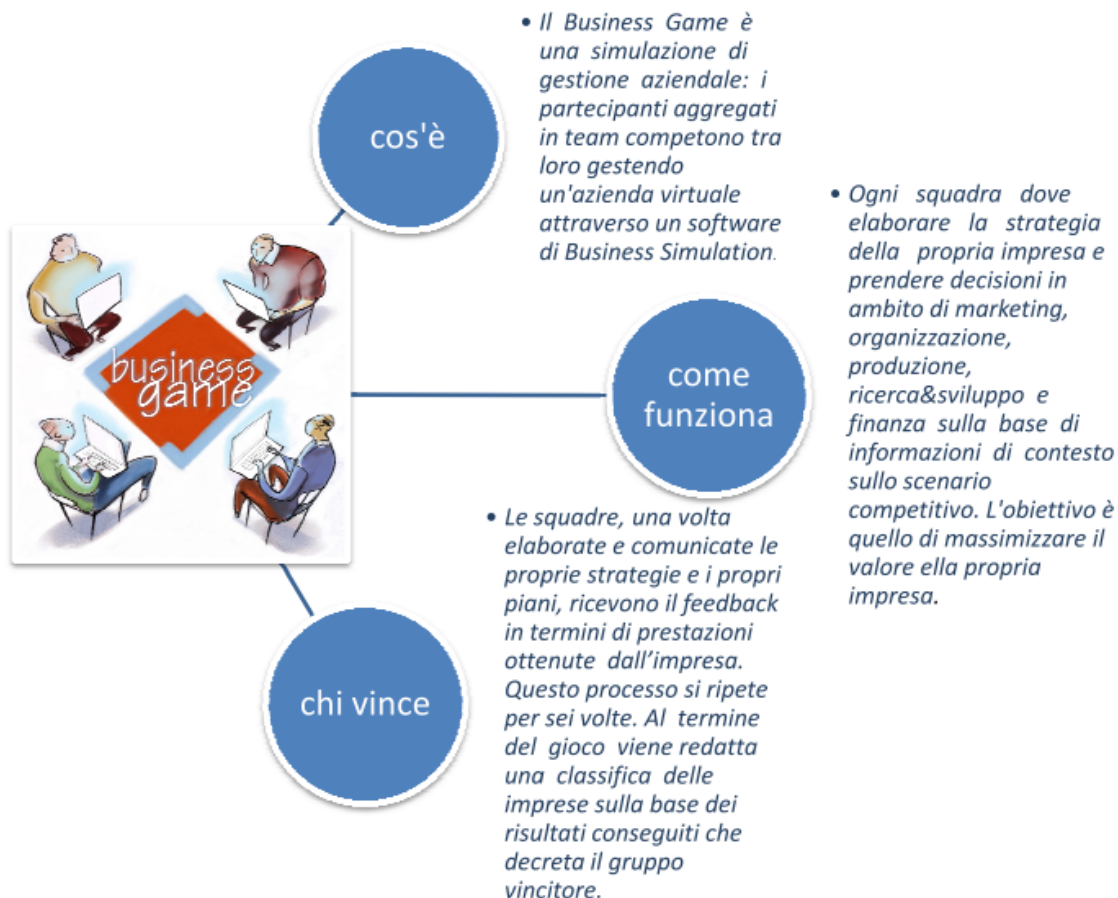
Il primo obiettivo formativo della parte teorica è illustrare l'importanza del criterio della massimizzazione del Valore economico di impresa,

quale criterio guida per la Strategia aziendale. La creazione di Valore per un'impresa è determinata dall'azione combinata di numerosi fattori riguardanti le principali componenti dell'azienda.

Secondo obiettivo è focalizzare l'attenzione sulle leve strategiche che possono generare più di altre la creazione di valore e, in tale contesto, un particolare rilievo verrà dato al cosiddetto Capitale Intellettuale, fattore considerato ormai la principale fonte di vantaggio competitivo, specie in settori marcatamente Knowledge-intensive. Verrà dato rilievo alle connessioni esistenti tra leve strategiche, tra cui il Capitale Intellettuale, e creazione di Valore.

Dopo aver introdotto tali argomenti si procederà con la simulazione vera e propria: verranno costituite le squadre e si inizierà la competizione.

Il debriefing di periodo e finale con Esperti, consentirà di approfondire l'analisi sulle strategie e sulle decisioni prese e i relativi risultati conseguiti.



Programma

2 luglio 2009

(a cura di Prof. G. Iazzolino – Ing. T. Terenzio)

9:30-13:00

Presentazione della simulazione e del regolamento del gioco
Analisi delle principali leve strategiche e dello scenario competitivo
Composizione delle squadre

14:00-16:00

Avvio simulazione di prova e debriefing

Avvio I° turno di simulazione
Conferma scelte strategiche e debriefing di periodo

Avvio II° turno di simulazione
Conferma scelte strategiche e debriefing di periodo

3 Luglio 2009

(a cura di Prof. G. Iazzolino – Ing. T. Terenzio)

9:30-13:30

Avvio III° turno di simulazione
Conferma scelte strategiche e debriefing di periodo
Avvio IV° turno di simulazione
Conferma scelte strategiche e debriefing di periodo

Avvio V° turno di simulazione
Conferma scelte strategiche e debriefing di periodo

14:30-17:30

Avvio VI° turno di simulazione
Conferma scelte strategiche e debriefing di periodo

Debriefing finale