

# Play & Learn

*Une activité sérieuse dans une ambiance ludique*



# Les Business Games

	pages
• <b>Assertiveness</b>	
- Daring®	5
• <b>Finance</b>	
- Company Vision®	6
• <b>Marketing</b>	
- Markets & People®	7
• <b>Sales</b>	
- The \$ales Game®	8
• <b>Sustainable development</b>	
- People, Planet & Profit®	9
• <b>Team-building &amp; Change Management</b>	
-Rainbow®	10
-People®	11
-Constellation®	12
-Vision for change®	13
• <b>Under development</b>	
- Time Management	14
- Your topic	15

## **DARING**®-

*- Oser, accepter et arbitrer –*

Faire d'une notion théorique de comportement humain une réalité personnelle.

Wanted: comportement assertif.

Objet de nombreuses recherches et de formations, le comportement assertif ne se laisse pas toujours facilement approcher.

Ses expressions sont tellement individualisées, dépendent de tellement de facteurs externes que sa reproduction sous forme de modèle ne permet pas à chacun d'y reconnaître son approche de l'assertivité.

Daring® permet de confronter les réalités individuelles, d'en dégager les éléments de consensus et d'appréhender au niveau personnel les modifications comportementales à exercer.

### **A qui s'adresse Daring?**

A toute personne soucieuse d'améliorer la qualité de sa relation aux autres, d'augmenter son efficacité personnelle, de développer une image plus positive, de parfaire la valeur de sa communication interpersonnelle.

### **Objectifs**

- Expérimenter les techniques de communication et les attitudes à adopter pour développer une relation positive
- Comprendre les enjeux et les ressorts de la communication interpersonnelle
- Développer les attitudes nécessaires pour comprendre et convaincre ses interlocuteurs

### **En pratique**

**DURÉE :** D'un ½ jour à un jour. L'expérience Daring, le débriefing en équipes, la discussion en plénière et le plan d'action

**PERSONNALISATION :** L'approche est à chaque fois adaptée au profil des participants

**PARTICIPANTS :** De 8 à 24 participants, en équipes de 1 à 4 personnes

**LANGUES :** Français/néerlandais/anglais

## **COMPANY VISION ® : Finance et gestion pour non-financiers**

*- Responsabiliser chacun par rapport aux aspects financiers -*

Un jeu d'entreprise pour faciliter l'apprentissage

- Une formation sur les bases de la gestion et de la finance
- Les participants travaillent en 3 à 6 équipes de 2 à 4 personnes
- Devant chaque équipe, le jeu d'entreprise exclusif Company Vision : une visualisation claire de l'entreprise qu'ils vont gérer durant plusieurs trimestres en concurrence serrée.
- Chaque participant utilise le jeu d'entreprise exclusif Company Vision qui facilite grandement l'apprentissage grâce à la visualisation et la mise en pratique immédiate

### **Objectifs**

- Acquérir une compréhension du fonctionnement financier de l'entreprise
- Démystifier les fondements de la finance : bilan, compte de résultats, ratios financiers
- Faire comprendre les bases de la rentabilité et la responsabilité de chacun
- Consolider l'esprit d'équipe et le travail vers des objectifs communs

### **Contenu de la formation**

- La logique financière et la stratégie de l'entreprise
- Analyse du marché et des critères d'achat des clients
- Stratégie de vente et négociation commerciale
- Le bilan et le compte de résultats
- Le planning financier, la solvabilité et la négociation des emprunts
- La gestion de trésorerie
- Les calculs de rentabilité et les trois manières d'augmenter les profits
- Les ratios financiers

### **Notes et documents remis aux participants**

- Notes de cours : synthétisent en langage clair les différents thèmes abordés
- Lexique comptable et financier : explique les termes-clés de gestion, finance et marketing
- Documents de travail : bilan, compte de résultats, plan de trésorerie, calculs de rentabilité, ratios financiers, plan stratégique et analyse SWOT.

### **En pratique**

**DURÉE :** 2 jours (une version compacte en 1 jour est possible)

**PERSONNALISATION :** L'approche est à chaque fois adaptée au profil des participants : managers, vendeurs, responsables d'un centre de profit,...

**PARTICIPANTS :** Entre 6 et 24 participants. Il convient de prévoir une salle de 60 m<sup>2</sup>

**LANGUES :** Français/néerlandais/anglais

## MARKETS & PEOPLE ®

### *- Le marketing et la vente en action ! -*

Un jeu d'entreprise pour faciliter l'apprentissage

- Une formation sur les bases du marketing et de la vente
- Les participants travaillent seuls ou en équipe de 2 ou 3 personnes
- Le jeu d'entreprise exclusif Markets & People facilite grandement l'apprentissage grâce à une mise en pratique immédiate et une expérience directe avec les concepts-clés du marketing et de la vente.

### Objectifs

- Acquérir de façon dynamique une compréhension pratique des concepts marketing clés
- Comprendre les interactions entre le marketing et la vente
- Comprendre que rien ne se passe sans partir du marché, donc du client
- Consolider l'esprit d'équipe et le travail vers des objectifs communs

### Contenu de la formation

- Ce qu'est le marketing
- Le planning stratégique
- Le point de vue de l'entreprise : les produits et services
- Le point de vue du client : les besoins
- L'avantage concurrentiel et la différenciation
- Le positionnement, la segmentation et le ciblage
- La fixation des prix et la valeur ajoutée
- La communication, la publicité, le marketing direct et la promotion
- La gestion des ventes et des relations commerciales

### Notes et documents remis aux participants

- Notes de cours : synthétisent en langage clair les différents thèmes abordés
- Documents de travail : analyse du marché, budget, suivi du cash flow, publicité, promotion.
- Un plan d'action personnel est complété au fur et à mesure

### En pratique

DURÉE : 2 jours

PERSONNALISATION : L'approche est à chaque fois adaptée au profil des participants : managers, jeunes cadres, vendeurs, responsables d'un centre de profit, ..

PARTICIPANTS : Entre 9 et 18 participants

LANGUES : Français/néerlandais/anglais : jeu d'entreprise Markets & People, animation, notes de cours et documents de travail

## **THE \$ALES GAME** ®

### *- La démarche commerciale illustrée en quatre étapes -*

Illustrer en un laps de temps court les cinq « C » de la démarche commerciale constitue le challenge du Sales Game. C comme communication, C comme climat, C comme connaissance, C comme conviction, C comme conclusion.

Chacun de ces éléments essentiels à une relation commerciale positive est vécu et ressenti par les participants au cours de l'expérience « The Sales Game ».

Des entraînements spécifiques centrés sur chacune de ces attitudes, sur chacun des savoir-faire, viennent renforcer la prise de conscience opérée au cours du jeu.

Esprit de compétition, capacités d'analyse, communication positive, volonté de réussir, orientation résultats sont quelques uns des effets secondaires de la participation au Sales Game.

Pour atteindre les résultats escomptés il va falloir commencer par respecter les autres, communiquer positivement avec eux et aboutir à l'envie d'atteindre des résultats, de gagner.

### **A qui s'adresse The Sales Game?**

Aux commerciaux, expérimentés ou non, aux responsables commerciaux, à tous les acteurs économiques de l'entreprise désireux de mieux comprendre les mécanismes de la relation commerciale.

### **Objectifs**

- Expérimenter les techniques de communication et les attitudes à adopter pour développer une démarche commerciale efficace et rentable
- Comprendre les enjeux et les ressorts de la relation commerciale
- Développer les attitudes nécessaires pour comprendre et convaincre ses interlocuteurs

### **En pratique**

**DURÉE :** Deux jours (une version compacte en une journée est possible)

- 4 sessions de 3 heures
- Le jeu
- Les entraînements des savoir-faire essentiels
- Le débriefing écrit en équipes
- La discussion en plénière et le plan d'action (optionnel)

**PERSONNALISATION :** L'approche est à chaque fois adaptée au profil des participants

**PARTICIPANTS :** De 8 à 24 participants, en équipes de 1 à 4 personnes

**LANGUES :** Français/néerlandais/anglais

## PEOPLE PLANET & PROFIT®

### - Le développement durable au cœur de l'entreprise -

Un jeu d'entreprise pour faciliter l'apprentissage :

- Une visualisation des trois grands domaines d'action : économique, social, environnemental
- Les participants travaillent par groupe de 5 à 10 personnes
- Une dynamique de marché : des projets à réaliser, des négociations à mener, des clients à satisfaire, des contraintes à respecter, des marges bénéficiaires à maintenir ...
- Un jeu en deux phases :
  1. La prise de conscience : l'importance de l'enjeu, les impacts économiques, sociaux et environnementaux, les inévitables coûts directs et indirects
  2. Transformer la prise de conscience en actions : la nécessité de revoir les modes de fonctionnement et les relations entre les acteurs économiques, la possibilité de le faire rapidement tout en restant profitable

### Objectifs

- Prendre conscience de la nature du problème et de l'importance de l'enjeu
- Comprendre les conditions à mettre en place pour agir efficacement et rentablement (ainsi que les conséquences de l'inaction)

### Contenu de la formation

- Les 3 types d'impacts : économiques, sociaux et environnementaux
- Développement durable et entreprises rentables sont parfaitement conciliables
- L'importance de prendre les devants (avant, notamment, que la loi n'oblige à agir)
- Les nouveaux rapports à mettre en place avec les fournisseurs et les clients
- Le développement durable : une opportunité de positionnement novateur
- Les différents axes d'action

### Documents remis aux participants

- Documents de travail : rentabilité et suivi des projets, analyse des investissements potentiels et de leur rentabilité
- Plan d'action : afin d'appliquer les enseignements à votre entreprise

### En pratique

DURÉE : 1/2 jour à 1 jour

PERSONNALISATION : L'approche est à chaque fois adaptée au profil des participants

PARTICIPANTS : Par groupe de 5 à 10 participants. De 1 à 10 groupes au total.

LANGUES : Français/néerlandais/anglais : jeu d'entreprise *Enjeux !*, animation et documents de travail

*- Mobiliser la créativité et aligner les énergies -*

**À qui s'adresse Rainbow?**

- Qu'il s'agisse de lancer une conférence, une réunion, une assemblée générale ou encore d'animer un cocktail, un salon ...
- Dans une salle de réunion, un cinéma, un restaurant ou un hall de gare ...
- Avec des collègues, clients, fournisseurs ou tous les collaborateurs ...
- Pour 20, 100 ou 500 personnes se connaissant un peu, beaucoup ou pas du tout ...

**Objectif**

Mobiliser la créativité et aligner les énergies pour arriver à travailler efficacement ensemble vers des objectifs communs.

**Contenu**

Avec le support d'un jeu d'entreprise

- Comment créer, de façon simple la motivation, le contact, l'envie de collaborer
- Comment focaliser l'énergie de chacun sur l'intérêt de tous :
  - Connaître et bâtir sur les besoins de l'autre
  - Communiquer clairement
  - S'adapter aux conditions changeantes
  - Eliminer les contraintes et barrières

**En pratique**

DURÉE : 1/2 jour ou 1 jour : l'expérience Rainbow, le débriefing en plénière et le plan d'action

PERSONNALISATION : L'approche est à chaque fois adaptée au profil des participants

PARTICIPANTS : Entre 20 et 500 participants, individuellement ou par équipes de deux, trois, ou quatre personnes

LANGUES : Français/néerlandais/anglais

## PEOPLE®

### *- Se focaliser sur ce que nous partageons -*

Vous faites partie d'une grande organisation structurée en départements bien distincts. Chacun a sa propre logique, ses objectifs spécifiques, ses ressources et ses contraintes.

Chaque département est bien entendu supposé collaborer en douceur avec les autres. Officiellement, bien sûr, personne n'est contre cette idée. Mais la réalité démontre que ces départements ne vivent pas vraiment dans le même monde.

Pour arriver à travailler et réussir ensemble au delà de ces différences, il va falloir focaliser son attention sur ce que ces départements ont en commun, sur ce qu'ils partagent. Cela commence par respecter les autres, débouche sur le désir de communiquer et aboutit avec l'envie de bâtir sur ce que nous partageons.

### **A qui s'adresse People?**

- Aux équipes multifonctionnelles désireuses d'augmenter leur performance et la contribution de chacun en allant au delà des différences « culturelles »
- Aux organisations et aux équipes dans un processus de changement (fusion, restructuration, acquisition, ...) afin d'accélérer la dynamique d'intégration
- A toute organisation soucieuse de renforcer la performance de ses équipes (inter)nationales grâce à une collaboration plus harmonieuse entre la maison-mère et les filiales

### **Objectifs**

- Eliminer les barrières à la performance :
- manque de communication, agendas cachés, priorités conflictuelles, manque de flexibilité culturelle, luttes hiérarchiques, rétention abusive d'informations,...
- Focaliser les énergies sur ce que nous partageons :
- une série d'objectifs communs ; la motivation de bien travailler ; le besoin de collaborer ;
- une gestion du changement en douceur; le plaisir et la récompense de gagner ensemble

### **En pratique**

DURÉE :	Une ½ journée
PERSONNALISATION :	L'approche est à chaque fois adaptée au profil des participants <ul style="list-style-type: none"><li>• L'expérience People</li><li>• Le débriefing écrit en équipes (optionnel)</li><li>• La discussion en plénière et le plan d'action (optionnel)</li></ul>
PARTICIPANTS :	De 9 à 500 participants, en équipes de 1 à 3 personnes
LANGUES :	Français/néerlandais/anglais

## **CONSTELLATION**®

### *- Travail en équipes et productivité -*

Comme dans la réalité ...

Dans l'organisation, chacun vit un peu trop dans sa bulle avec ses objectifs à atteindre, ses ressources propres et ses contraintes. Certains projets peuvent être réalisés seul. D'autres, plus nombreux, requièrent une saine collaboration. Mais il n'y a pas que des gagnants.

Comment rester performant tout en gardant l'esprit d'équipe et sans abuser de son pouvoir ?

### **À qui s'adresse Constellation ?**

- Aux équipes désireuses d'harmoniser davantage leurs relations
- Aux organisations où la diversité culturelle ou structurelle entrave parfois la performance
- À tous ceux qui désirent réfléchir à l'alignement des objectifs et à la meilleure forme de collaboration à mettre en place

### **Objectif**

Mettre en place les conditions d'une saine collaboration entre les niveaux de l'organisation, au-delà des clivages hiérarchiques, de la répartition inégale des ressources et des objectifs.

### **Contenu - Avec le support d'un jeu d'entreprise**

- Travailler harmonieusement vers des objectifs communs
- Communiquer efficacement, au-delà des clivages et des contraintes de chacun
- Eliminer les barrières à la légitime entraide
- Trouver les accords gagnant-gagnant qui permettent au plus grand nombre de réussir

### **En pratique**

**DURÉE :** 1/2 jour ou 1 jour : l'expérience Constellation, le débriefing en équipes, la discussion en plénière et le plan d'action

**PERSONNALISATION :** L'approche est à chaque fois adaptée au profil des participants

**PARTICIPANTS :** Entre 9 et 200 participants répartis en équipes de une à quatre personnes

**LANGUES :** Français/néerlandais/anglais : jeu, animation, débriefing, plan d'action

## VISION FOR CHANGE ®

### *- L'esprit d'équipe face au changement -*

Une expérience très actuelle.

Vous êtes membre du comité de direction de la célèbre B.I.G. (Big Institution Group). Et vous en arborez fièrement les attributs. L'enjeu est aussi simple qu'important : atteindre votre objectif en respectant votre culture. Il vous faut progresser dans un environnement en mutation constante : négociations, clarifications des objectifs, flexibilité ...

À vous de faire la différence. La constante, c'est le changement. La stabilité, c'est l'équipe.

### À qui s'adresse Vision for Change?

- Aux équipes qui désirent maintenir la cohésion nécessaire à leur performance
- Aux organisations dans un processus de changement formel (fusion, restructuration) pour installer les bases du succès des équipes
- À tous les collaborateurs voulant renforcer la cohésion et la performance de leurs équipes nationales ou internationales

### Objectif

Mettre en lumière les conditions de succès du travail en équipes dans un environnement en changement constant.

### Contenu

Avec le support d'un jeu d'entreprise

- Travailler ensemble vers des objectifs communs
- Communiquer efficacement, au-delà des clivages
- Rester flexible, tout en maintenant le cap face au changement
- Éliminer les freins à la performance de l'équipe
- Mettre en place une culture gagnant-gagnant.

### En pratique

**DURÉE :** 1/2 jour ou 1 jour : l'expérience Vision for Change, le débriefing en équipes et la discussion en plénière ainsi que le plan d'action

**PERSONNALISATION :** L'approche est à chaque fois adaptée au profil des participants

**PARTICIPANTS :** Entre 9 et 200 participants répartis en équipes de trois, quatre ou cinq personnes

**LANGUES :** Français/néerlandais/anglais : jeu, animation, débriefing, plan d'action

***TIME MANAGEMENT***

*- Under development -*

Disponible septembre 2009 ou à la demande

## YOUR TOPIC

### - Développement sur mesure -

Vous souhaitez développer un trajet de formation sur un thème particulier ?  
Nous développons pour vous un jeu d'entreprise sur mesure.

#### Développement

- Minimum 12 semaines
- Briefing et réunions de travail avec le responsable du projet
- Présentation et validation du projet
- Réalisation physique
- Livraison provisoire
- Session pilote
- Livraison définitive

#### Objectif

Offrir aux participants du trajet formatif un outil d'apprentissage efficace, convivial et ludique pour l'acquisition de connaissances ou de compétences.

#### Caractéristiques générales

- Simplicité
- Durée limitée
- Vision globale
- Animation aisément transmissible
- Pour des groupes de 10 à 500 personnes

#### En pratique

**DURÉE :** Selon votre temps disponible  
**PERSONNALISATION :** L'approche est à chaque fois adaptée au profil des participants, à l'entreprise, à sa culture et ses objectifs  
**PARTICIPANTS :** En fonction des besoins opérationnels  
**LANGUES :** Français/néerlandais/anglais : jeu, animation, débriefing, plan d'action.  
Traduction possible dans d'autres langues