

Programme :

Destinée au management intermédiaire et au top management de l'entreprise, cette formation permet de revoir les fondamentaux de la supply chain en utilisant un « serious game ». Avant chaque round, le formateur fera le lien entre les notions utilisées, leur interaction entre services, et le parallèle avec les processus de l'entreprise.

Objectifs opérationnels :

Pouvoir s'appuyer sur un « serious game » (simulation digitale d'une entreprise) pour rappeler et appliquer dans la foulée les grandes étapes de la supply chain, dans un esprit convivial et constructif.

- Être capable de prendre des décisions pour son service, en phase avec la stratégie de l'entreprise.
- Être capable d'interpréter un compte de résultat et d'analyser les conséquences de ses décisions et les mesures d'amélioration à prendre.
- Être capable d'identifier les conséquences d'une décision interne à son service envers les autres services de l'entreprise.
- Être capable d'exprimer les difficultés rencontrées, de les traduire en action, et de communiquer ses choix à qui de droit pour adapter les décisions de chacun.

Public visé par la formation :

Cette formation peut concerner le management intermédiaire en lien avec les activités de magasinage, approvisionnement, ordonnancement, logistique, supervision de production, mais aussi au top management de l'entreprise : direction, finances, ressources humaines, logistique, production, nouveaux produits.

Prérequis :

Avoir un minimum d'expériences dans une des fonctions de la supply chain ou du management de site, et disposer d'un niveau minimum en anglais.

Moyens et méthodes pédagogiques :

Utilisation d'un logiciel en ligne simulant une entreprise de production en difficultés avec application de 3 période de 6 mois.

Outil utilisé par de nombreuses entreprises à l'international.

Chaque participant doit disposer d'un PC et avoir accès à sa messagerie pour la génération du code utilisateur et du mot de passe.

Programme détaillé



Qualité du formateur :

Benoît CUDEL est teacher & trainer de ce serious game

Pour nous contacter :

simco@simcoconsulting.com

ou 03 65 69 00 52

Évaluation / Sanction de la formation :

A chaud : Le simulateur donnera le résultat de chaque équipe sous forme de retour sur investissement et établira un classement. L'essentiel étant de comprendre la relation entre les choix et le résultat financier.

A chaud : Enquête de satisfaction sur le fond, la forme, et le formateur

A froid : Actions de suivi permettant de constater la mise en place des indicateurs et leur progression dans la durée

Durée de la formation et modalités d'organisation :

Durée de 7 h

De nombreuses modalités sont possibles (un ou plusieurs jours ou demi-journée, présentiel, distanciel, mixte) selon le niveau d'apprentissage attendu. Formation de plusieurs équipes de 4 personnes (avec chacun un rôle différent dans l'entreprise : Vp **Sales**, Vp **Purchasing**, Vp **Operations**, Vp **Supply Chain**)

Délai d'accès :

La mise en œuvre de cette formation (constitution des équipes, paramétrage du logiciel etc...pourra être faite dans un délai de 72 après l'accord.

Accessibilités aux personnes handicapées :

Mise à disposition de la salle par l'entreprise cliente ou dans une nos salles de formation. Prise de renseignement préalable auprès de l'employeur pour une éventuelle adaptation de la formation.

Tarif

Nous contacter

Les participants peuvent gérer leur propre entreprise virtuelle appelée **The Fresh Connection**, un fabricant de jus de fruits. Face à des performances en baisse, l'équipe dirigeante doit remettre l'entreprise sur les rails au plus vite. C'est un environnement sous haute pression dans lequel une gestion efficace de la chaîne d'approvisionnement est la clé du succès !

Chaque décision prise par un participant comporte **des compromis**, à la fois au sein et entre les rôles.

L'alignement de toutes les disciplines et la mise en œuvre d'une stratégie de chaîne d'approvisionnement efficace seront la clé du succès.

Gagner consistera à générer le meilleur **retour sur investissement (ROI)** pour l'entreprise tout en gérant les indicateurs de performance clés (KPI) et les objectifs de votre propre équipe !



Online business simulation game (Cloud based)

Teams of four virtually or face-to-face

Four available VP roles

Multiple levels, extensions, and variants



VP Achats

Responsable de la sélection des bons fournisseurs et de la conclusion d'accords de niveau de service (SLA) avec les fournisseurs, y compris d'éventuelles options de collaboration.



vice-président opérations

Doit décider de la capacité des entrepôts et des zones de production et approuver les investissements dans les lignes d'embouteillage et les mélangeurs. Peut présenter divers projets d'amélioration. A la capacité d'externaliser l'entreposage sortant.



Vice-président de la chaîne d'approvisionnement

Gère les inventaires (stock de sécurité et paramétrage de la taille des lots), les intervalles de production et la période gelée de production.



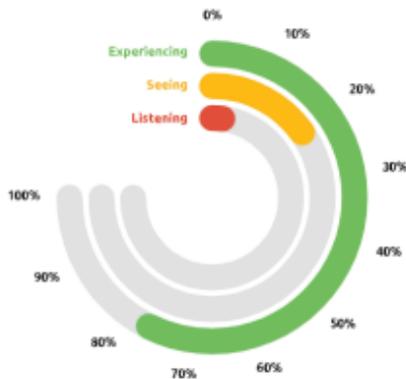
Vice-président des ventes

Accepte les SLA avec les clients, gère le portefeuille de produits et de clients, prévoit la demande et peut introduire des concepts de collaboration.

Extrait du site : <https://inchange.com/business-games/tfc/>

The Concept of Learning by doing

A COMPLEX WORLD REQUIRES EXPERIENTIAL LEARNING



A high-performing value chain requires **collaboration** from across the organization. Tearing down silos and creating the right **cross-functional mindset** can be a serious challenge.

How do you prepare for success? Ideally, you'd like to experiment with different scenarios wherein people learn to overcome various obstacles. This is where we come in: through our business simulation games, participants have the unique opportunity to **learn by experience** by immediately putting complex theories into practice.

Advantages of experiential learning:

- Highly Engaging
- Constant & immediate feedback
- Higher Learning Retention Rate
- Ability to apply theory to practice
- Real-world experience minus the risk
- Promotion of teamwork and soft skills
- Cost-effective

Extrait du site : <https://inchange.com/business-games/tfc/>

Why is The Fresh Connection different?

For a subject as vital as **Value Chain Management**, it is not enough to **tell** people how it works. They must **experience** it! **The Fresh Connection** is a different way of learning that puts participants at the heart of a lifelike simulation so they can **experience the impact** of every decision they make, not just in their own 'silo' but **across** the business.

By **team experience**, participants measure their performance and receive constant feedback from the certified trainer leading the business game. Between rounds, participants **reflect** on their decisions and the outcome. They are introduced to new concepts and then go back to put what they have learned into practice in the next round. It is this **'Magic Circle'** that makes **The Fresh Connection** so powerful.

Participants who have experienced The Fresh Connection find it is not only highly effective but has a **lasting impact**. Delivering long-term benefits based on business best practices makes The Fresh Connection **the Ultimate Learning Experience**.

