



Universidad
Francisco de Vitoria
Centro de
Simulación Empresarial
UFV Madrid

www.ufvbusinessu.es/cse

III SERIOUS GAME

**“Vive una experiencia de alta
dirección”**

“No es lo que estudias, es lo que te pasa”

Dirige la empresa



Realidad vs Realidad simulada

Octubre - Diciembre 2018

Versión 06

Organizado por:

Dra. Dña. Inmaculada Puebla
Dra. Centro Simulación Empresarial y profesora del Área de Empresas
D. José Luis Gómez
Consultor y Profesor del Área de Empresas

Aprobado por:
D. Jose M^a Peláez
Director y profesor del Área de Empresas

**Universidad Francisco de Vitoria
Madrid, 23 de Octubre de 2018**



Universidad
Francisco de Vitoria
*Centro de
Simulación Empresarial*
UFV Madrid

www.ufvbusinessu.es/cse

Protocolo

III Serious Game “Dirige TECH Company”

PLANIFICACIÓN ACTIVIDADES CENTRO DE SIMULACIÓN EMPRESARIAL BUSINNES U – UFV

(2 créditos ECTS)

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN

2. ACTIVIDADES Y BASES DEL III SERIOUS GAME

3. CALENDARIZACIÓN DEL III SERIOUS GAME

4. COMPETENCIAS ALCANZADAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

5. HOJA DE RUTA



Universidad
Francisco de Vitoria
*Centro de
Simulación Empresarial*
UFV Madrid

www.ufvbusinessu.es/cse

1. INTRODUCCIÓN

Tras el éxito del I y II Serious Game “dirige SUNNY Day” y “dirige ENERGY Drink”, se presenta la tercera edición, como el: III Serious Game “**dirige TECH Company**” que es igualmente un proyecto transversal en el Área de Empresas (BusinessU) de la Universidad Francisco de Vitoria, impulsado por la dirección del Área de Empresas y coordinado con su Centro de Simulación Empresarial (CSE), bajo el lema “vive una experiencia de alta dirección”.

Participan profesores y alumnos de dicha área, así como, varios profesionales de empresas, entre la que está CompanyGame, empresa experta en simulación empresarial, desarrolladora del simulador TechCompany seleccionado en este III Serious Game.

Para la Universidad Francisco de Vitoria (UFV) ampliar la formación de sus alumnos en técnicas de trabajo, tales como el trabajo en equipo, experiencias prácticas contrastadas (reuniones con empresas, serious game, gamificación, simulación etc...), exponer temas en público, adquirir competencias personales y profesionales, centrados en la persona, es de esencial importancia; por eso propone a los alumnos del Área de Empresas (de 1º a 4º de ADE, ADE+MKT, ADE+RRII), que participen en este III Serious Game cuyo objetivo es investigar, analizar, comprender y tomar decisiones con la ayuda de Empresas reales.

Los alumnos que participen tienen información previa relevante al respecto.



Universidad
Francisco de Vitoria
Centro de
Simulación Empresarial
UFV Madrid

www.ufvbusinessu.es/cse

Los ganadores del III Serious Game “dirige TECH Company”, tendrán como premio un regalo y un Certificado VIP que potenciará su empleabilidad.

Todos los alumnos seleccionados participantes tendrán 2 créditos ECTS y una certificación de su participación, de cara a su empleabilidad y CV.

Las actividades, calendarización y bases del proyecto, se describen en los apartados siguientes. La duración de este proyecto es de un mes y medio (22 de Octubre al 27 de Noviembre).

2. ACTIVIDADES Y BASES DEL III SERIOUS GAME

Las actividades a desarrollar en el proyecto constan de siete etapas o partes:

PARTE 1: SELECCIÓN DE CANDIDATOS

Se ha publicado un anuncio mediante un cartel que se pondrá en la UFV y Online (www.ufvbusinessu.es), buscando, entre los alumnos de 1º hasta 4º de ADE y dobles grados, un perfil sin experiencia previa necesaria, para un puesto de Dirección General, en una empresa de comercialización de productos tecnológicos “TECH Company”. Para más información se remite a la página web: <https://www.ufvbusinessu.es/> donde se destacarán las competencias necesarias para el puesto y se explicará: que es un ejercicio Serious Game basado en realidad simulada, que genera 2 créditos ECTS a todos los seleccionados hasta el final, y 0,3 créditos a los descartados después de la sesión presencial grupal con un Headhunter (grupos de 10 participantes). En la web aparece directamente el e-mail del Headhunter (IN) isidro.navalon@e-w.es para remitir los CVs.



Universidad
Francisco de Vitoria
*Centro de
Simulación Empresarial*
UFV Madrid

www.ufvbusinessu.es/cse

1ª REUNIÓN: Sobre los CVs recibidos, el Headhunter seleccionará 21 CVs y de ellos después de la entrevista prevista, seleccionará a 3 Directores Generales. A los no seleccionados del total quitando los 21 seleccionados, les mandará un mail diciendo que no han sido seleccionados y les dará un feedback por e-mail sobre los motivos y mejoras. El resto de los 18 candidatos seguirán en el III Serious Game.

1ª SESIÓN PRESENCIAL DE **APERTURA Y SELECCIÓN DEL COMITÉ DE DIRECCIÓN**: en la Sala de Conferencias de la UFV se reúnen los 21 candidatos seleccionados (3 Directores Generales y los 18 restantes candidatos para los otros puestos de dirección). En dicha sala, tendrán la reunión con el Presidente de la empresa TECH Company (TC) / (actor: PM), el Headhunter (IN), RRHH (JMP), Consultor (JLG) y SIMULADOR (IP), donde el Presidente presentará el estado actual de la empresa, los objetivos, y la Misión, Visión y Valores de la misma, además explicará a los 3 Directores Generales, que deberán seleccionar a un Director de Ventas y Comercial, un Director Financiero y un Director de RRHH, para conformar el equipo de dirección, en total 4 alumnos por equipo. Al finalizar se llevará a cabo una formación en el simulador y los grupos tendrán acceso a los datos iniciales mediante el dossier de la Empresa TECH Company.

PARTE 2: PRIMERA SIMULACIÓN TECH Company

2ª SESIÓN PRESENCIAL: Sesión de 2 horas de duración, donde (Simulación) IP les explicará cómo se utiliza el simulador TECH Company y cada equipo determinará las decisiones que han de tomar, introduciendo los datos que consideren adecuados, a partir de los datos recibidos con la situación de TECH



Universidad
Francisco de Vitoria
*Centro de
Simulación Empresarial*
UFV Madrid

www.ufvbusinessu.es/cse

Company. Utilizarán el Aula Virtual por equipos y las normas a seguir por equipo, para que suban toda la información en el Aula Virtual.

Los resultados obtenidos por cada equipo se envían de inmediato al Presidente de TECH Company (PM) para que tome las acciones oportunas con los directores generales de cada equipo, felicitarles o corregirles, dependiendo de los resultados alcanzados. En cualquier caso, les indicará que se pongan de inmediato en contacto un Consultor externo independiente (JLG), para tener en el siguiente día una reunión.

PARTE 3: PLAN ESTRATÉGICO

2ª REUNIÓN: Los 3 equipos (12 participantes), se reunirán en la UFV con un Consultor independiente (JLG), que les explicará cómo realizar un Plan de Negocio y un briefing de una campaña de Marketing, dependiendo de los resultados obtenidos en la simulación. Además, el consultor les suministrará los contactos con las empresas que se deben de reunir:

- Publicidad- Agencia.
- Canal.
- Entidad Financiera.

Cada equipo deberá elaborar un pequeño documento que subirá al Aula Virtual, con:

- Unos objetivos de venta.
- Un margen mínimo.
- Una propuesta de estrategia.
- Un presupuesto de marketing y comercial.



Universidad
Francisco de Vitoria
*Centro de
Simulación Empresarial*
UFV Madrid

www.ufvbusinessu.es/cse

PARTE 4: REFORMULACIÓN DE ESTRATEGIA

3ª REUNIÓN: Cada equipo mantendrá una entrevista real con la agencia de publicidad, presentarán su briefing y solicitarán presupuesto, la agencia les proporcionará diferentes presupuestos. Irán acompañados del Consultor (JLG).

4ª REUNIÓN: Cada equipo se reunirá con una empresa perteneciente al canal intermediario para negociar algún tipo de acuerdo que permita la distribución de los productos Irán acompañados del Consultor (JLG).

5ª REUNIÓN: Cada equipo mantendrá una reunión real con la entidad financiera, solicitando y negociando financiación extraordinaria, para ello utilizarán su Plan de Negocio acordado con el Consultor externo (JLG).

PARTE 5: SEGUNDA SIMULACIÓN TECH Company

3ª SESIÓN PRESENCIAL: Cada equipo meterá los nuevos datos obtenidos con las reuniones mantenidas con las empresas y consultor, en el Simulador TECH Company y sacará los datos del mercado.

PARTE 6: TERCERA SIMULACIÓN TECH Company

4ª SESIÓN NO-PRESENCIAL: Cada equipo meterá los nuevos datos en el Simulador TECH Company con el nuevo escenario y sacará los datos del mercado (de forma no presencial, pero con el soporte de IP).

Cada equipo preparará una presentación de Resultados para el Presidente de TECH Company (PM), mediante un informe con las siguientes informaciones:



Universidad
Francisco de Vitoria
Centro de
Simulación Empresarial
UFV Madrid

www.ufvbusinessu.es/cse

La experiencia personal resumen en el Aula Virtual y los resultados obtenidos con las tres simulaciones TECH Company.

PARTE 7: SELECCIÓN DEL GANADOR Y COCTEL – FINAL CLAUSURA

5ª SESIÓN PRESENCIAL: Sesión de cierre y clausura del “III Serious Game”, con todos los grupos, empresas participantes y profesores, extrayendo los resultados del aprendizaje. Cada equipo presentará los resultados ante un Jurado en donde estarán el máximo de las empresas participantes, Consultor, JMP e IP.

Los resultados serán presentados con una presentación PPT y un video. Todo tendrá que estar subido al Aula Virtual. El lema será “No es lo que estudias, es lo que te pasa”.

Se grabará a cada uno de los participantes comentando cómo ha visto su participación y las decisiones que ha tomado en cada momento.

Se seleccionará al equipo ganador y se le entregará el premio correspondiente.

Se entregarán los certificados (Companygame, BusinessU CSE....) a todos los participantes de cada equipo.

PREMIOS:

- Ganador: Premio previsto reloj/ pulsera fitness (posibilidad de cambio).
- Todos los participantes seleccionados:
- Créditos 2 ECTS para todos los alumnos que participen, los que sean descartados en la 2ª sesión presencial, recibirán 0,3 Créditos.



Universidad
Francisco de Vitoria
*Centro de
Simulación Empresarial*
UFV Madrid

www.ufvbusinessu.es/cse

- Certificado de participación firmado por el Centro de Simulación Empresarial (Business U Áreas de Empresa) y Companygame.

3. CALENDARIZACIÓN DEL 3º SERIOUS GAME:

INICIO: lunes 15 de Octubre la publicación del primer anuncio, plazo máximo de respuesta por alumnos hasta el lunes 22 de Octubre.

1ª REUNIÓN: (Headhunter (IN)), lunes 22, martes 23 y miércoles 24 de Octubre (reunión grupal e individual).

El Headhunter (IN), mandará el 24 de Octubre mail a los 21 seleccionados convocándoles a la reunión del día 31 de Octubre "Sesión de Apertura" y mail a los no seleccionados indicándoles su situación y dando feedback de la entrevista.

1ª SESIÓN PRESENCIAL DE **APERTURA Y SELECCIÓN DEL COMITÉ DE DIRECCIÓN:** Sala de Conferencias, con Presidente (PM) y Headhunter (IN), RRHH (JMP), consultor (JLGL) y SIMULADOR (IP) miércoles 31 de Octubre de 14:30 a 16:00 horas, selección del comité de dirección por los directores generales de TECH Company. Ese mismo día se llevará a cabo una formación en el simulador y los grupos tendrán acceso a los datos iniciales.



Universidad
Francisco de Vitoria
*Centro de
Simulación Empresarial*
UFV Madrid

www.ufvbusinessu.es/cse

2ª SESIÓN PRESENCIAL: (PRIMERA SIMULACIÓN TECH Company), martes 6 de Octubre, de 16:00 a 18:00 horas. Llamada del Presidente a partir de las 20 horas con resultados. A posteriori llamada de directores generales (grupos) a Consultor para cerrar cita el día 7. La información de la simulación la tendrán disponibles el Presidente y el Consultor.

2ª REUNIÓN: Consultor Independiente, el miércoles 7 de Noviembre de 10:00 a 18:00 horas en Sala de Tutorías (sala Jurídicas y Empresariales 2).

3ª REUNIÓN: Canal (semanas del 07 al 21 de Noviembre).

4ª REUNIÓN: Agencia Grupo Havas (16 de Noviembre).

5ª REUNIÓN: Entidad Financiera (semanas del 07 al 21 de Noviembre).

3ª SESIÓN PRESENCIAL: (SEGUNDA SIMULACIÓN TECH Company), miércoles 27 de Noviembre, de 12:00 a 16:00 horas.

4ª SESIÓN NO PRESENCIAL: (TERCERA SIMULACIÓN TECH Company), martes 26 de noviembre de 10:00 a 16:00 horas (soporte Lab.).

5ª SESIÓN PRESENCIAL FINAL: **CLAUSURA** (Clausura, Presentación resultados ante Empresas: Jurado, entrega premios y certificados), **el día martes 04 de Diciembre.**



4. COMPETENCIAS ALCANZADAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE.

Competencia
Agilidad para aprender. <ul style="list-style-type: none">- Pregunta siempre lo que no entiende.- Pide orientaciones para investigar o profundizar.
Preguntarse los por qué.(Análisis) <ul style="list-style-type: none">- Evita quedarse en explicaciones superficiales o fáciles.- Diferencia con claridad los componentes de la realidad.- Establece relaciones complejas.
Buscar el Sentido (Síntesis). <ul style="list-style-type: none">- Expone en público con claridad.- Contextualiza y establece relaciones dentro de la propia materia.- Relaciona lo aprendido con otras materias.- Formula hipótesis y modelos.
Juzgar con Criterio. <ul style="list-style-type: none">- Escucha, tiene en cuenta las opiniones de los demás.- Al valorar la opinión de otras personas lo hace describiendo, sin descalificar.- Diferencia sus aportaciones y valoraciones de las fuentes utilizadas.- Emite opiniones fundadas, argumentando con sentido.
Liderazgo de Servicio. <ul style="list-style-type: none">- Es una persona accesible, incluso antes de que se le solicite.- Intenta influir en los demás compañeros. Se ofrece para dirigir o coordinar equipos.
Afán de Superación. <ul style="list-style-type: none">- Dedicar a la propia formación la jornada de trabajo completa.- Acaba bien los trabajos y los exámenes.- Planifica las cosas con tiempo, sin necesidad de que se recuerden.- Afrontar las responsabilidades con sinceridad, sin excusas.- Se ofrece para situaciones retadoras.
Autogobierno. <ul style="list-style-type: none">- Respeta y exige la puntualidad debida en las clases, reuniones, etc.- Cuida las muestras de educación y de urbanidad.- Controla las propias reacciones. Modera la curiosidad y la impaciencia.- Dice lo que hace y hace lo que dice.
Empatía. <ul style="list-style-type: none">- Capacidad de ser el otro para entender sus necesidades y motivaciones.- Generación de confianza en el otro.- Capacidad de influencia en el otro para generar cambios en el individuo y el grupo.
Humildad <ul style="list-style-type: none">- Conoce y admite sus fortalezas y sus limitaciones. No se cree mas ni menos.- Pone al otro siempre en primer lugar.- Evita los reconocimientos personales para ceder protagonismo al equipo.



5. HOJA DE RUTA

25 de Octubre de 2018	Centro de Simulación Empresarial. Área de Empresas				
Hoja de Ruta v6	Octubre-Diciembre 2018				
Hoja de ruta 3º Serious Game: TECH Company					
Actividad	Fecha	Sala	Horario	grupo	dirección
Entrevista grupal con headhunter	Lunes 22 de octubre de 2018 martes 23 de octubre de 2018 miércoles 24 de octubre de 2018		mañana o tarde	Todos los alumnos	Paseo de la Habana, 9-11 Madrid
Sesión de Apertura	miércoles 31 de octubre de 2018	Sala de Conferencias Edificio H	14:30-16:30	Todos los alumnos	UFV
Formación y Primera SIMULACIÓN	martes 6 de octubre de 2018	Lab. 5	15:00-17:00	Los grupos seleccionados	UFV
Reunión con Consultor	miércoles 7 de noviembre de 2018	Sala de Jurídicas y Empresariales 2 Edificio H	10:00-14:00 y 15:00-19:00	Los grupos seleccionados	UFV
AGENCIA Grupo Havas GRUPO 1	16 de noviembre de 2018		10:00-10:30	Los grupos seleccionados	Calle Eloy Gonzalo, 10 28010 Madrid
AGENCIA Grupo Havas GRUPO 2	16 de noviembre de 2018		10:30-11:00	Los grupos seleccionados	Calle Eloy Gonzalo, 10 28010 Madrid
AGENCIA Grupo Havas GRUPO 3	16 de noviembre de 2018		11:00-11:30	Los grupos seleccionados	Calle Eloy Gonzalo, 10 28010 Madrid
CARREFOUR	semanas del 07 al 21 de noviembre			Los grupos seleccionados	
MEDIAMARKT	semanas del 07 al 21 de noviembre			Los grupos seleccionados	Alcorcón
IECISA	semanas del 07 al 21 de noviembre			Los grupos seleccionados	Travesía Costa Brava, 4, 28034 Madrid
ASESORA Grupo 1	martes 27 de noviembre	Sala de Jurídicas y Empresariales 2 Edificio H	17:00-17:30	Los grupos seleccionados	UFV
ASESORA Grupo 2	martes 27 de noviembre	Sala de Jurídicas y Empresariales 2 Edificio H	17:30-18:00	Los grupos seleccionados	UFV
ASESORA Grupo 3	martes 27 de noviembre	Sala de Jurídicas y Empresariales 2 Edificio H	18:00-18:30	Los grupos seleccionados	UFV
Segunda SIMULACIÓN	miércoles 21 de noviembre de 2018	Lab. 5	12:00-16:00	Los grupos seleccionados	UFV
Tercera SIMULACIÓN	martes 27 de noviembre de 2018	Lab. 5	10:00-16:00	Grupos que necesiten laboratorio	UFV
Clausura	martes 4 de diciembre de 2018	Pecera del Edificio H	12:00-15:00	Los grupos seleccionados, Organizadores, Jurado, etc.	UFV