

## **War Game e Creazione degli Scenari**

***Un modo realistico, semplice, immediato (e divertente)  
per stimolare il pensiero strategico a diversi livelli aziendali  
e per prepararsi agli scenari di mercato futuri***

Il War Game è un gioco di simulazione delle azioni dei concorrenti che operano all'interno dello stesso ambiente competitivo dell'azienda; utilizzato insieme alla Creazione degli Scenari, aiuta le aziende a:

- comprendere i cambiamenti dello scenario competitivo e prepararsi ad essi
- esplorare e mettere alla prova le possibili strategie competitive
- prevedere le conseguenze di un piano strategico (lancio di un prodotto, ingresso in un nuovo segmento di mercato ecc.)
- evidenziare i punti di forza/debolezza dell'azienda nei confronti dei concorrenti e viceversa
- integrare e ottimizzare le informazioni sull'ambiente competitivo, stimolandone la condivisione a diversi livelli aziendali
- sviluppare la capacità di lavorare in team e rinsaldare lo spirito di squadra
- migliorare i flussi di comunicazione tra le diverse funzioni.

### **A quali funzioni è rivolto?**

- Pianificazione strategica
- Competitive/Business Intelligence
- Ricerche di mercato
- Marketing
- Business Development
- Direzione Commerciale/ Vendite
- Direzione Medica/Scientifica
- Risorse Umane

(segue)

**[www.stratinnov.it](http://www.stratinnov.it)**

Tel +39.02.670.9699

Fax +39.02.669.1921

## War Game e Creazione degli Scenari

### Agenda

- 09:00 *Registrazione e caffè*
- 09:30 Benvenuto e introduzione** *Presentazione*
- 09.45 Organizzare il War Game** *Presentazione*  
Definizione e condivisione degli obiettivi del War Game, raccolta delle informazioni e formazione dei gruppi di lavoro
- 10.45 *Pausa caffè*
- 11:00 Comprendere l'ambiente competitivo** *Discussione plenaria*  
Analisi dell'ambiente competitivo (Porter + PEST) e applicazione a un caso pratico
- 11:45 Conoscere i concorrenti: analisi competitiva** *Presentazione*  
Analisi "4 Boxes" e distribuzione del materiale di lavoro
- 12:30 *Pranzo*
- 13.30 Identificare i comportamenti e le reazioni dei concorrenti** *Gruppi di lavoro*  
Interpretazione del ruolo del concorrente
- 15:00 *Pausa caffè*
- 15:15 Confrontare le strategie competitive dei concorrenti** *Discussione plenaria*  
Presentazione dei risultati da parte di ciascun gruppo
- 16:15 Sviluppare e condividere le idee per distinguersi dai concorrenti** *Discussione plenaria dei contributi individuali*
- 16.45 Analizzare e gestire i risultati del War Game: la Creazione degli Scenari** *Presentazione*  
Analisi delle strategie competitive emerse nella fase di gioco, creazione degli scenari e identificazione delle possibili azioni da intraprendere
- 17.30 *Chiusura della giornata*