

LM Hospitality Industry



Le contexte du jeu

Ce module unique et très particulier permet de faire concourir 2 promotions en parallèle. Des M1 gèrent des hôtels *** et des M2 gèrent les agences de voyage en ligne. Le business game opère à plusieurs niveaux :

Dans la chaîne de valeur	<ul style="list-style-type: none">• un fournisseur (l'hôtelier)• un distributeur (l'agence de voyage en ligne)
Géographique	<ul style="list-style-type: none">• Un acteur en France• L'autre à l'étranger (par exemple avec une institution partenaire)
Universitaire	<ul style="list-style-type: none">• des Master 1• des Master 2
Linguistique	<ul style="list-style-type: none">• Anglais• Français

Ce module fait sens si vous voulez faire échanger :

- ✓ deux promotions de votre institution (exemple des profils commerciaux et des profils achat, ou les M1 et les M2 d'un même parcours) :
- ✓ votre institution et un partenaire, par exemple étranger, et ainsi renforcer la multiculturalité du diplôme



Skype, mails, groupes Facebook, fil Twitter, etc. sont autant d'outils collaboratifs et sociaux qui peuvent être mobilisés pour dynamiser le jeu et favoriser les échanges.



Les interactions entre les acteurs :

- ✓ Possibilité de faire travailler les étudiants en amont, lors de TD, exemple préparation à la négociation (vocabulaire technique, structure d'entretien, techniques de négociations, etc.) → opportunité d'associer le corps enseignant des différentes disciplines (langues, gestion, etc.)
- ✓ En amont, les hôteliers doivent réaliser des leaflets cible BtoB (en anglais par exemple), se préparer à la négociation (sur le fond et sur la forme), rédiger un mailing pour obtenir un RV. De leur côté, les agences vont travailler sur les critères de référencement d'un fournisseur, préparer la négociation et planifier les rendez-vous avec les hôteliers.
- ✓ 2 rounds de négociation par Skype : chaque agence doit s'entretenir avec chacun des hôteliers puis choisir 2 fournisseurs. Négociations qui vont porter sur : le prix, la quantité, un budget publicité pour une mise en avant sur le site

La partie hôtelière est personnalisable et peut s'adapter à plusieurs contexte (mer, montagne).



Public visé : *master 1 (hôteliers) et Master 2 (distributeurs).*

Animation : *modules de 15h à 40h. Anglais & français. Animation par l'équipe LM Business games avec le concours d'une équipe locale*



LM Business Games, des simulations de gestion ludiques, efficaces et réalistes !

Contact : Anne Queffelec – 06.98.10.96.06 – anne.queffelec@gmail.com