



LM Retail



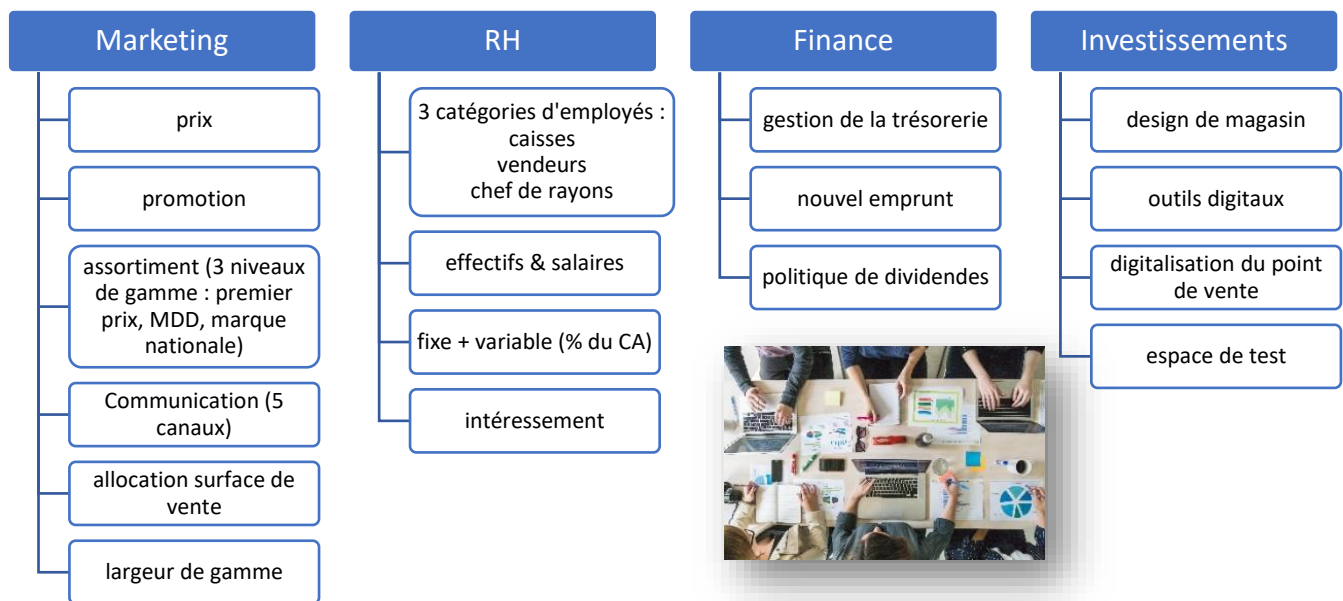
Le contexte du jeu

Le jeu consiste à gérer un point de vente. Trois contextes sont proposés : 1/ Culture (magasin produits culturels, 3 univers : livres, accessoires IT et loisirs créatifs) 2/ Cosmetic (gestion d'une parfumerie sélective, 3 univers : parfums, maquillage, soin) 3/ Wines & spirits (caviste, 3 univers : vins, spiritueux, bières & cidres). Toutes les variables du mix sont intégrées, afin que les étudiants puissent avoir une vision complète du management d'un point de vente.

Courroie de transmission entre théorie et pratique, c'est l'occasion pour les étudiants d'expérimenter *in vivo* les concepts abordés lors de leur cursus. La richesse de la feuille de résultats permet de modéliser les outils de pilotage et les ratios spécifiques au retail. Résolument orientés nouvelles technologies, donnant la priorité à l'animation grâce à une infrastructure technique très légère, nos business games favorisent le travail en équipe avec le recours aux outils collaboratifs et mettent en œuvre des mécanismes qui font travailler aussi bien les savoir-faire que les savoir-être. Les nombreux challenges permettent d'aborder des domaines très variés (communication, négociation commerciale, construction d'outils d'aide à la décision, construction de site internet & de blogs, gestion de crise, gouvernance...). Comme toutes les simulations LM Business Games, le LM Retail peut être précédé d'un module de business plan et business model.



Les variables du jeu



Les ⚙️ : Le réalisme de la fonction de demande apporte aux étudiants l'opportunité de mesurer en réel les effets de leurs décisions. Le jeu peut être fait en anglais et en français.



Public visé : Licences 3, licence Pro ou Bachelor

Animation : modules de 15h à 40h. Anglais & français. Animation par l'équipe LM Business games



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

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