

UNTREF

UNIVERSIDAD NACIONAL
DE TRES DE FEBRERO

Simuladores de Negocios

Principales Modelos

Desarrollados por:



CIDEM

Centro de Innovación y Desarrollo
de Empresas y Organizaciones
UNTREF

Simuladores de negocios y resultados

La capacitación con simuladores de negocios ayuda a mejorar los resultados, ya que ofrece una visión global que permite comprender la forma en que los procesos funcionan de manera integral, y al mismo tiempo hace más fácil visualizar el aporte de cada uno al negocio en un todo. Logra, en el corto plazo, que se pueda comprender lo que se debe hacer o evitar para mejorar los resultados.

Los simuladores se distinguen en tres clases:

Generales

Desarrollados para ser aplicados, en general, a distintos tipos de negocios. Hacen foco en las variables críticas comunes a todos los negocios.

Específicos

Para una industria o *cluster*, como por ejemplo: bancos, retail, correos, seguros, etc. Se concentran en la presentación de los aspectos propios de los distintos sectores de actividad. Reflejan el estado del arte de cada negocio.

Diseños a medida

Para ser aplicados por una empresa en un país a la misma empresa en otros países o *customizados* para adecuarse a otro negocio de la misma empresa.

Estas actividades garantizan altos resultados de aprendizaje porque:

- hacen foco en los resultados del negocio,
- son aplicables de inmediato,
- utilizan metodologías activas y novedosas.

La metodología de simuladores permite aprender haciendo, lo que mantiene la atención de los participantes, facilitando la incorporación de conocimientos y competencias que son aplicables directamente a la realidad.

BL - Business Literacy

Entendimiento básico del negocio

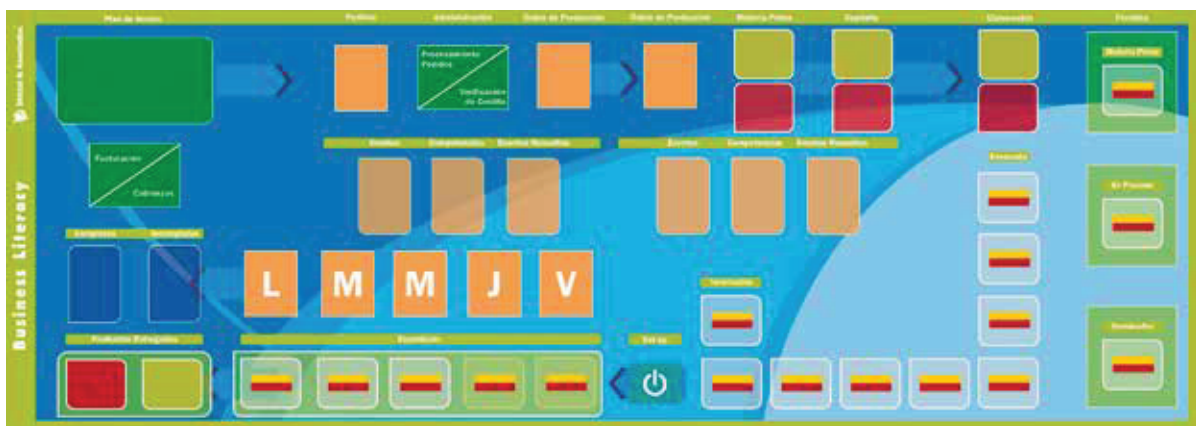
Propósito

Visualizar el funcionamiento de la empresa como un todo y entender cómo se alinean las capacidades de todos los sectores y su gente con este objetivo general.

Objetivos de aprendizaje

- Entender el funcionamiento de la empresa como un todo.
- Identificar las áreas clave de gestión de un negocio, sus factores de éxito y los indicadores que los miden.
- Operar los procesos críticos que permiten alcanzar los resultados planeados para cada área clave.
- Visualizar cómo el desempeño de las personas impacta en los procesos centrales y a través de ellos en los resultados finales.

Esta actividad se aplica particularmente como apertura de programas más amplios de formación o para desarrollar un sentido básico de negocios.



La experiencia directa de manejar una empresa y visualizar cómo se producen, miden y mejoran los ingresos y utilidades de un negocio.

Propósito

Al finalizar esta formación los participantes tendrán una clara idea de cómo:

- se generan
 - miden y...
 - ...mejoran
- las ventas y utilidades de un negocio.

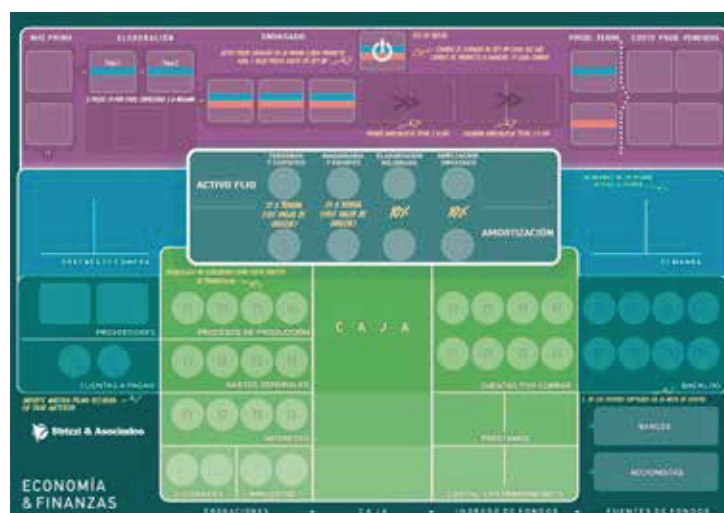
En términos técnicos, la simulación ayuda a identificar:

- Los generadores de resultados.
- Los indicadores que miden su situación y evalúan su performance.
- Los procesos de mejora que facilitan su optimización.

Objetivos de aprendizaje

Los participantes siguen una secuencia que los habilita para:

- Superar las principales barreras terminológicas.
- Leer y producir información contable básica.
- Interpretar el significado y la tendencia de estos datos.
- Identificar e implementar los procesos de mejora.
- Visualizar las consecuencias de estas decisiones en los resultados que muestren los nuevos reportes.



GP - Gestión de Proyectos

Cómo cumplir los objetivos y la dinámica de los proyectos

Propósito

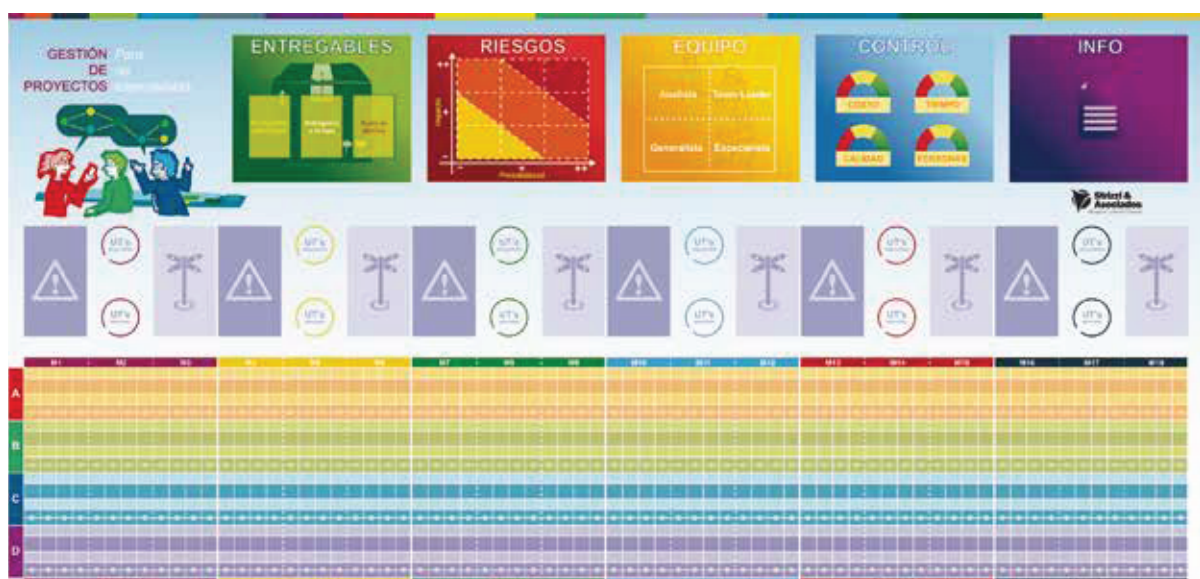
“Gestión de Proyectos” es una actividad que nos ayuda a gestionar los procesos requeridos para asegurar los objetivos de:

- Calidad
- costo y
- tiempo de los proyectos.

Objetivos de aprendizaje

Este juego de negocios permite al participante:

- Entender mejor qué es un proyecto, sus etapas y sus procesos centrales.
- Identificar las diferentes dimensiones de un proyecto: cuestiones económicas, financieras, técnicas, pero sobre todo humanas.
- Conocer los procesos que nos facilitan el manejo integrado de todos estos factores.
- Analizar los micro procesos que aseguran un manejo homogéneo y exitoso de los proyectos.
- Aplicar lo aprendido en los proyectos reales en los cuales le toca participar.



GECOS - Retail Banking

Entender mejor el negocio bancario y gestionar los resultados que se esperan de su gente en un mercado competitivo y abierto.

Propósito

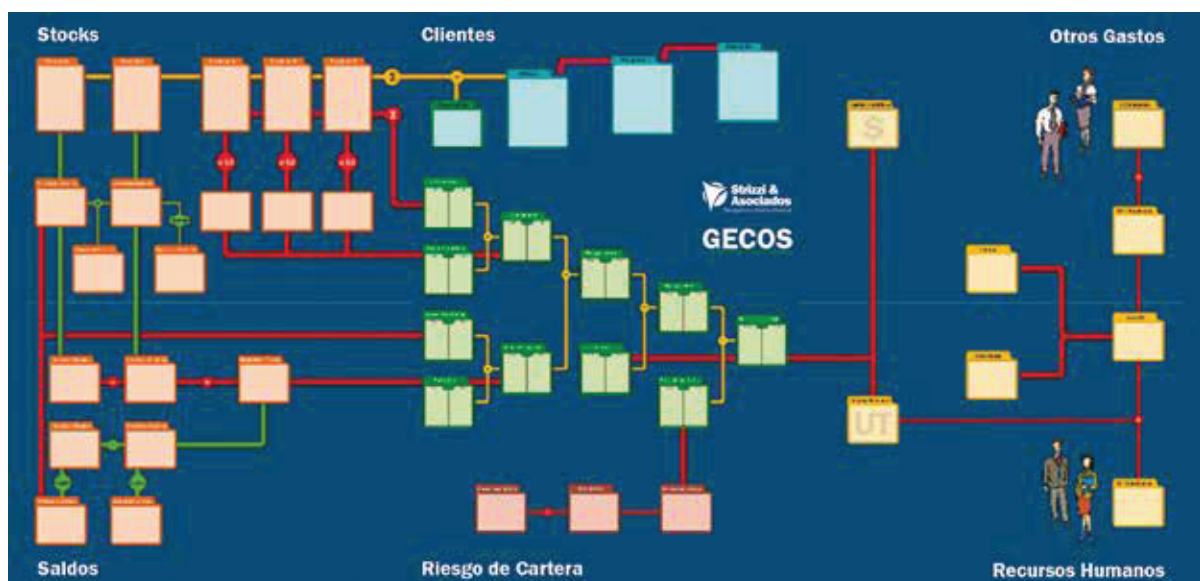
Al finalizar esta formación los participantes tendrán una clara idea de:

- Cómo funciona el negocio bancario.
- Cuáles son los factores críticos que hay que asegurar.
- Qué metas se deben lograr para cada uno de estos factores.
- Qué hay que hacer para lograrlo.

Objetivos de aprendizaje

Los participantes siguen una secuencia que los habilita para:

- Identificar cuáles son las principales palancas de resultado en el negocio bancario.
- Conocer los indicadores y métricas que miden la performance del negocio y permiten interpretar los resultados de una sucursal.
- Proponer los mejores cursos de acción para mejorar los resultados.
- Aplicar lo aprendido a su trabajo específico en el banco ya que sabrá en qué aspectos puede mejorar su propio desempeño.



Autoridades

rector

Aníbal Y. Jozami

ajozami@untref.edu.ar

vicepresidente

Martín Kaufmann

mkaufmann@untref.edu.ar

secretario académico

Ing. Agr. Carlos Mundt

cmundt@untref.edu.ar

secretario general

Dr. José María Berraondo

jberraondo@untref.edu.ar

secretario de investigación
y desarrollo

Dr. Pablo Miguel Jacovkis

pjacovkis@untref.edu.ar

secretario de extensión
universitaria y bienestar

estudiantil

Dr. Gabriel Asprella

gasprella@untref.edu.ar



untref.edu.ar

Centro de Innovación y Desarrollo de Empresas y Organizaciones - cidem

Av. San Martín 2921, 2º piso

Caseros, Buenos Aires

4759-9686/9810

Lunes a viernes de 10:00 a 17:00 hs.

cidem@untref.edu.ar