

AWWELLE

P L A Y Y O U R O W N B U S I N E S S

AWÉLÉ ACCOMPAGNE LES DÉCIDEURS DANS L'ÉLABORATION DE STRATÉGIES DISRUPTIVES ET L'ENGAGEMENT DE LEURS COLLABORATEURS DANS LES PROJETS, DEPUIS 2004.



QUELQUES EXEMPLES D'ENJEUX AUXQUELS NOUS AVONS RÉPONDU :

Stratégie	Nouveau portfolio stratégique	—————>	créé avec	—————>	200 pers.
	Stratégie bottom-up	—————>	définie avec	—————>	100 pers.
	Mise en place de la stratégie décidée	—————>	auprès de	—————>	45.000 pers.
	Adhésion des salariés à la stratégie cible	—————>	auprès de	—————>	300 pers.
	Neutralisation d'un concurrent dangereux	—————>	grâce à	—————>	30 pers.
	Contournement d'un capteur de valeur	—————>	grâce à	—————>	30 pers.
	Construction du renseignement				
R.H.	Comex en guerre interne	—————>	réconcilié	—————>	30 pers.
	Perte de sens, collaborateurs démotivés	—————>	remotivés	—————>	100 pers.
	Adhésion de la totalité des équipes au projet	—————>	auprès de	—————>	120.000 pers.
	Réduction des blessés sur sites industriels	—————>	auprès de	—————>	300 pers.
	Recruter les bonnes personnes				
Business	Leviers d'augmentation du C.A.	—————>	trouvés grâce à	—————>	200 pers.
	Perception de la valeur ajoutée	—————>	valorisée grâce à	—————>	70 pers.
	Offres concurrentes moins chères	—————>	contrées grâce à	—————>	200 pers.
	Formation des commerciaux	—————>	auprès de	—————>	200 pers.
	Organisation du prochain séminaire				

Toutes les solutions viennent des collaborateurs

CONFRONTÉS À UN CHAOS ÉCONOMIQUE SANS PRÉCÉDENT, LES DÉCIDEURS DOIVENT CONTINUER D'ANTICIPER LE FUTUR, PRENDRE LES BONNES DÉCISIONS ET ENTRAÎNER LEURS ÉQUIPES.

Heureusement, il existe des solutions.

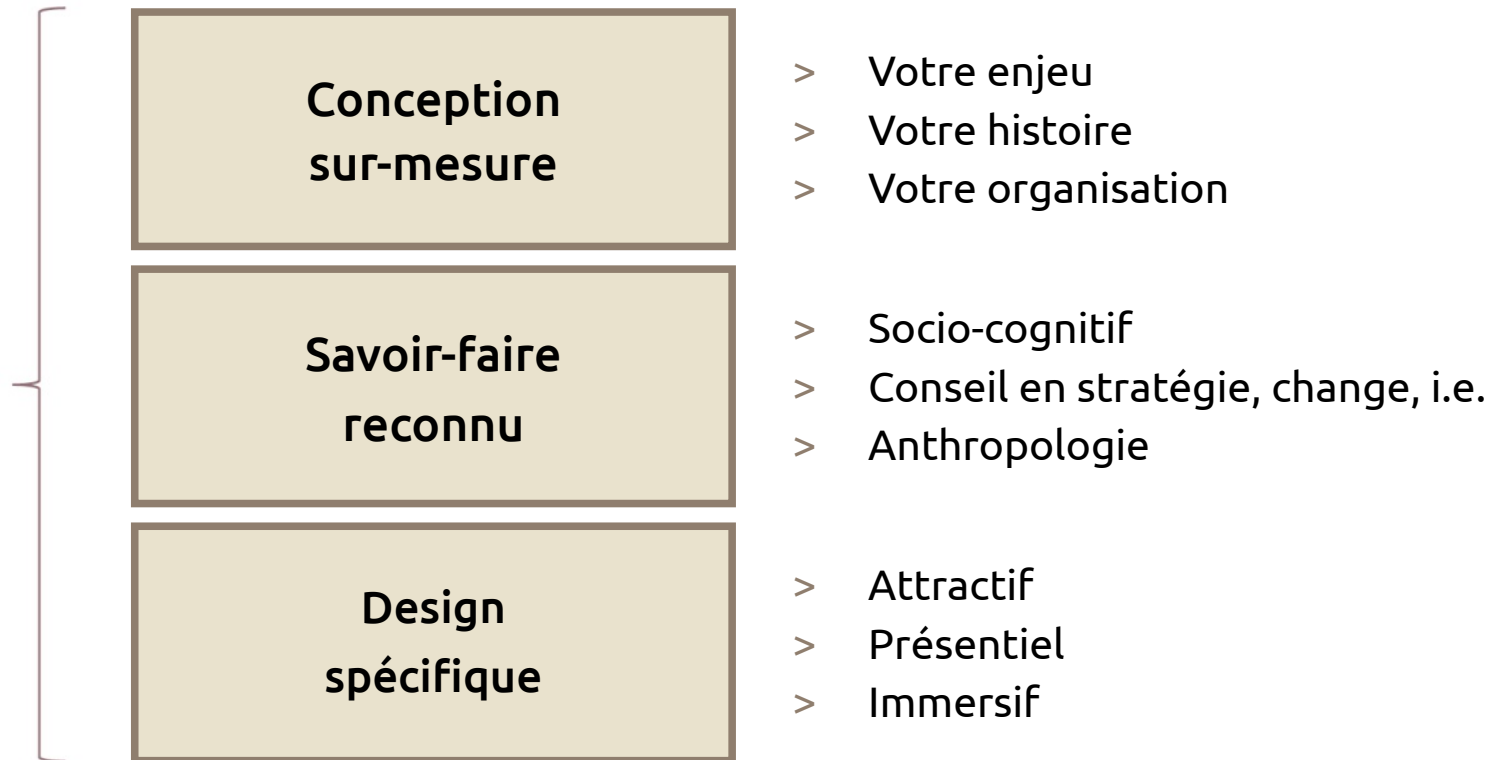
L'une d'elles est le JEU SÉRIEUX, à la fois fun et efficace.

Fun parce que c'est un jeu.

Efficace car les joueurs sont vos collaborateurs et ils sont les meilleurs capteurs de tendance, puits de savoir et sources d'innovation qui ne demandent qu'à être partagés.

"Trop souvent, j'observe que le niveau d'information des collaborateurs est sur-estimé, alors que leur savoir et leur créativité sont sous-exploités. Tout le potentiel est là, dormant."

Anonyme



QUELQUES INDICATEURS DE RÉUSSITE

BRICOMARCHÉ +14%

Nombre de points de vente au niveau maximum de qualité



RENAULT

Passage de l'usine de Douai de la 5^e à la 2^e place en Europe



Amélioration du taux de fidélisation clients

+6%



Réduction des coûts de maintenance dans l'industrie nucléaire

-11%



Baisse du taux de fréquence des accidents

7,8

4,1



Hausse de la mémorisation des commerciaux sur les nouveaux modèles

+50%

Des résultats mesurés par nos clients

BUSINESS GAMES N°1 : STRATÉGIES INTELLIGENTES

QUI ?

- > Vous
- > Adversaire
- > Co-opérateur
- > Capteur de valeur
- > Franchisés

COMMENT ?

1 ENJEU PAR ÉQUIPE :



DES RÔLES À INTERPRÉTER :



QUOI ?

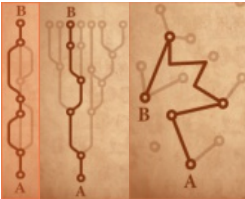
JOURNÉE MINUTE



TRIPLE ÉCHIQUIERS



SCÉNARISATION



LES 36 STRATAGÈMES



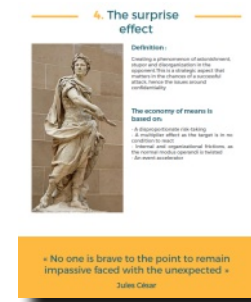
DES FICHES ENTREPRISES PAR ÉQUIPE :



POURQUOI ?

- > Stress-tester ses stratégies
- > Affaiblir la concurrence
- > Gagner un appel d'offre
- > Anticiper le marché
- > Lancer un produit
- > Initier un business capture
- > Explorer de nouvelles voies
- > Identifier ses blind spots
- > Saisir des opportunités
- > Circonscire des risques
- > Trouver des alliés
- > Préparer une F&A
- > Diversifier ses actifs
- > Solidifier sa chaîne de valeur

LES 10 PRINCIPES



MÉTHODE PRÉDICTIVE



BUSINESS GAMES N°2 : PLATEAUX INTELLIGENTS

QUI ?

- > 100% des collaborateurs

COMMENT ?

- > Chaque participant peut devenir animateur d'un déploiement pyramidal exponentiel

QUOI ?



POURQUOI ?

- > Gérer le changement
- > Susciter l'adhésion à un projet
- > Former les équipes
- > Améliorer sa valeur ajoutée
- > Réduire les accidents de moitié
- > Argumenter en situation difficile
- > Recruter les bonnes personnes
- > Transformer le transactionnel en relationnel
- > Etablir le plan de formation
- > Sensibiliser au handicap
- > Autonomiser les salariés
- > Assimiler de nouveaux process
- > Augmenter le niveau de qualité

BUSINESS GAMES N°3 : JEUX DE RÔLE INTELLIGENTS

QUI ?

- > 12 à 200 hauts potentiels

COMMENT ?

- > À travers des accélérateurs pédagogiques
- > Grâce au principe de décentration et à l'écriture de scénarios non séquentiels
- > En créant un objet physique
- > En assimilant des lois professionnelles au travers de contextes historiques

QUOI ?

BLASON



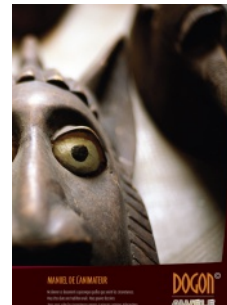
BOURGEOIS DE BRUGES



SHOGUN



DOGON



CINEBELLA



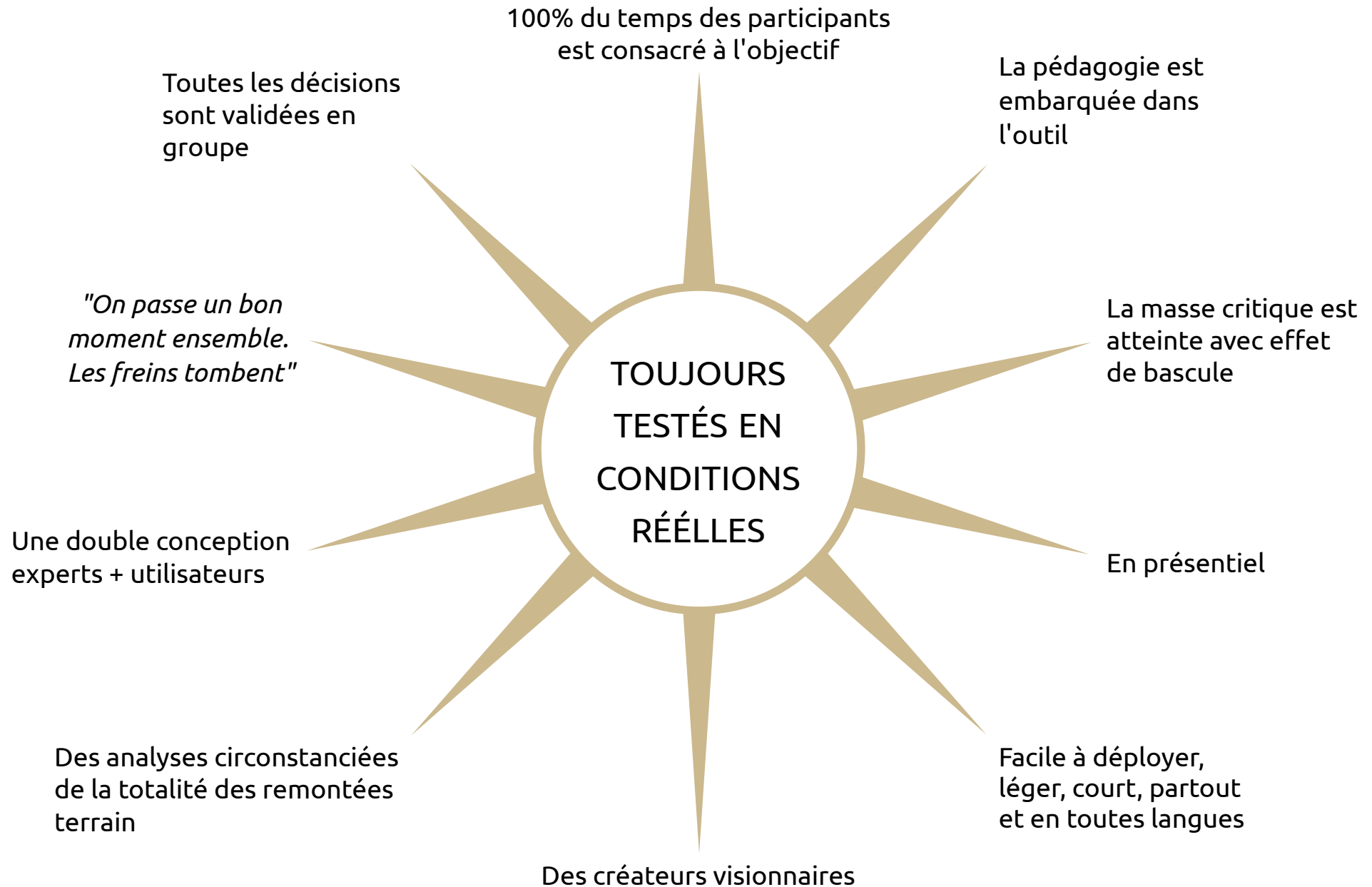
TROPIK



POURQUOI ?

- > Décision difficile
- > Réunion complexe
- > Management d'équipe
- > Management de projet
- > Vision macro-économique
- > Collectif et valeurs
- > Team building
- > Négociation
- > Inter-silos
- > Cohésion d'équipe
- > Relation client-fournisseur

LES RAISONS DE LA RÉUSSITE DE NOS BUSINESS GAMES



*"Nous avons participé au jeu de stratégie en novembre.
En février toutes nos prévisions se sont réalisées"* | P.L.M.
ACCOR

*"L'engouement pour
le jeu a été total"* | R.P.
PGS



*"Votre outil a eu
l'effet d'une bombe"* | M.D.
AFD

*"Je vous ai contacté vendredi pour un séminaire
le mardi suivant. Merci de m'avoir sauvé la vie"* | E.N.
MAZARS

*"Gérald has an easy manner and is a pleasant person to work with.
Brilliant, discreet and efficient, he delivers high standard consulting"* | A.A.
EGE