

Uso de Simuladores, como herramienta de aprendizaje significativo.

Gestión Estratégica

Pedro Moises Gomez. MGP, CDS

UNIBE



Misión de la universidad:

Promover la excelencia académica, la investigación y la formación de profesionales altamente cualificados, capaces de generar y liderar cambios con valores éticos necesarios para contribuir al desarrollo de la sociedad local y global.

Principios del Modelo Educativo de UNIBE:

Aprendizaje Significativo,
Autogestión del Aprendizaje y
Aprendizaje Colaborativo.

Ejes del Modelo Educativo de UNIBE:

- ✓ Liderazgo
- ✓ Espíritu Emprendedor,
- ✓ Creatividad e Innovación,
- ✓ Formación en competencias,
- ✓ Servicio a la comunidad.

Alcanzar una comprensión total del pensamiento estratégico como globalidad, entendiendo la estrategia como una combinación adecuada de factores empresariales

- ✓ Capacidad de análisis y síntesis.
- ✓ Capacidad de organización y planificación.
- ✓ Habilidad para analizar, buscar y discriminar información proveniente de fuentes diversas.
- ✓ Capacidad para la resolución de problemas.
- ✓ Capacidad de tomar decisiones.
- ✓ Capacidad para aplicar al análisis de los problemas, criterios profesionales basados en el manejo de instrumentos técnicos.

- ✓ Motivación por la calidad y el rigor en el trabajo.
- ✓ Creatividad, iniciativa y espíritu emprendedor.
- ✓ Trabajo en un equipo de carácter interdisciplinar.
- ✓ Compromiso ético en el trabajo.
- ✓ Adaptación a nuevas situaciones.
- ✓ Liderazgo.

Marketplace Live®

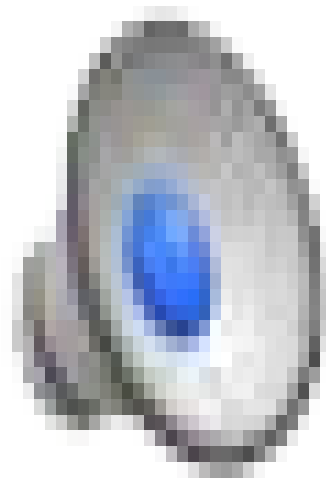


Yo escucho, Yo olvido.

Yo veo, Yo recuerdo.

Yo hago, Yo entiendo.

Old Chinese Proverb





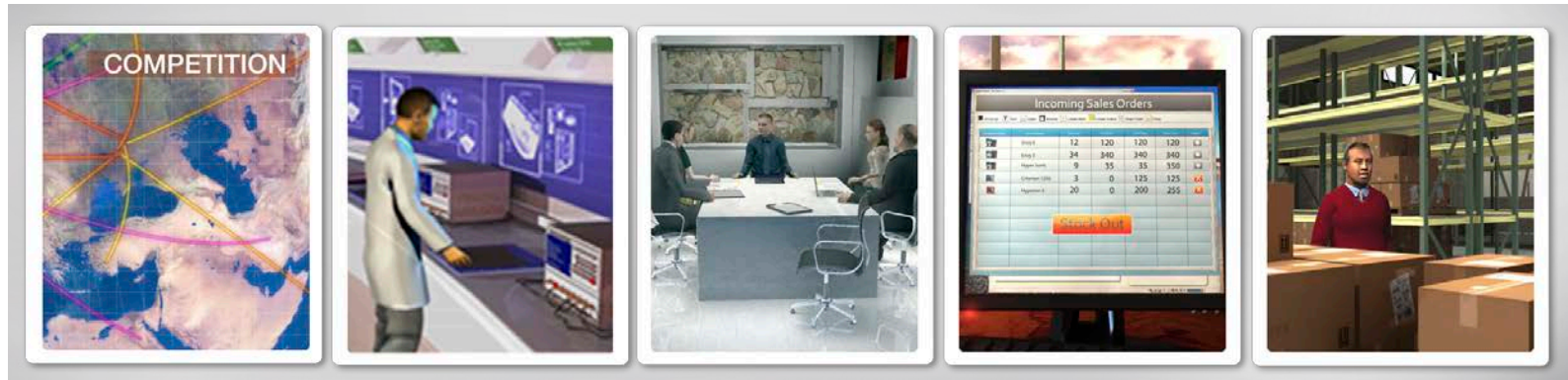
Simuladores de negocios son una forma de entrenamiento competitivo, donde los participantes oponen sus habilidades de negocios con los de oponentes formidables bajo la supervisión del facilitador que coordina la formación.



- Usted y sus socios de negocios han decidido entrar en la industria internacional del microordenador.
- La industria del microordenador está en su etapa introductoria del ciclo de vida del producto.







- Los participantes aprenden acerca de todos los aspectos del negocio mediante la gestión de un negocio simulado.
- El Marketplace Live sigue el ciclo de vida de un producto nuevo y nuevos negocios.
- Las decisiones empresariales se introducen a medida que se hagan estratégicas y relevantes en la evolución de la empresa.

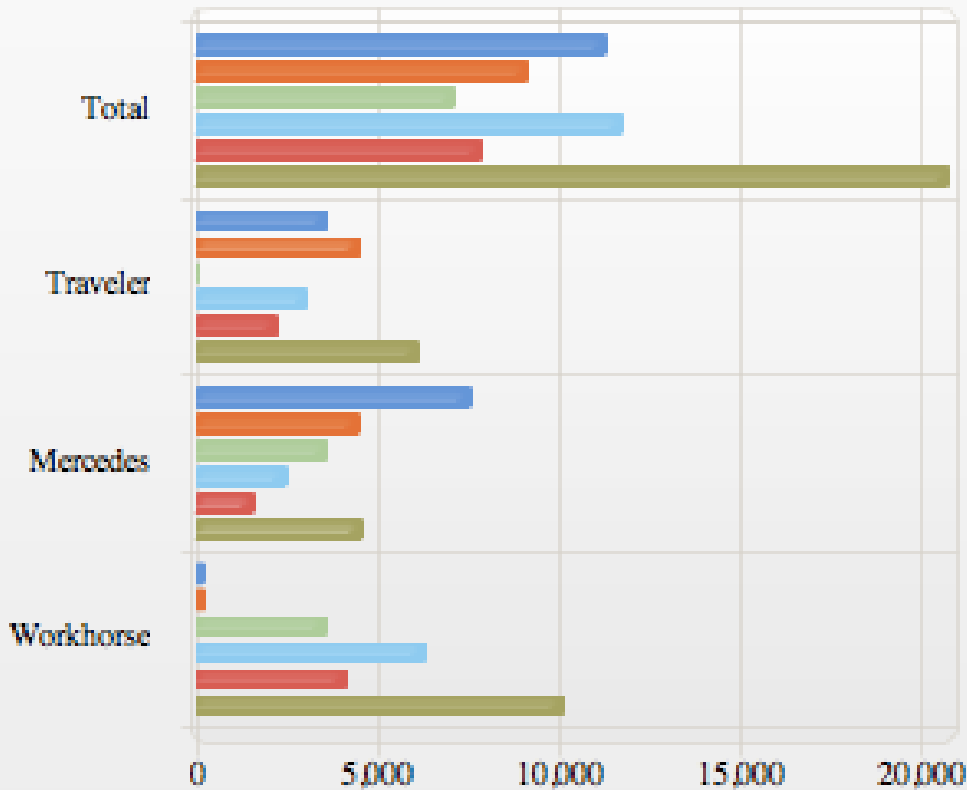


- Vivir y respirar la planificación y gestión estratégica en un entorno rápidamente cambiante.
- Desarrollar el liderazgo, trabajo en equipo y habilidades interpersonales.
- Promover una mejor toma de decisiones, aprendiendo a gestionar una empresa totalmente integrada, incluyendo la gestión de puntos de venta, marketing, producción y recursos humanos y financieros.

- Poner en perspectivas las consecuencias financieras de las decisiones de negocios y cómo estas influyen en el rendimiento de la empresa.
- Facilitar el aprendizaje de conceptos de negocio importantes, principios y formas de pensar.



Market Demand



- Descubre lo importante que es utilizar los datos del mercado y las tendencias competitivas para ajustar el plan estratégico
- Y con más fuerza centrarse tácticas de negocios.
- Construir la confianza a través del conocimiento y la experiencia.

- Se crean los equipos que van desde 4-6 estudiante.
- Los equipos se colocan en un escenario de emprendurismo- la puesta en marcha y funcionamiento de un nuevo negocio.
- Los equipos se colocan en un escenario empresarial de diseño, producción, distribución y ventas de computadoras - la puesta en marcha y funcionamiento de un nuevo negocio.
- El objetivo ser rentable en uno de los tres mercados presentados.
- Cada miembro del equipo asume una responsabilidad táctica de cada una de las áreas de la empresa: **Marketing // Finanzas // Distribución - Producción // Lider o Gerente General.**



- Cada equipo recibe información sobre la situación actual del mercado.
- Se evalúa la situación actual, las estrategias a desarrollar y la táctica formuladas fijan en su lugar.
- Las decisiones tácticas se introducen en el Marketplace Live, junto con las decisiones de los opositores.

- El equipo de negocios puede adquirir información sobre lo que está sucediendo en el mercado:
 - reacción de los clientes a las decisiones de mercado
 - acciones de la competencia
- Se evalúa la situación actual, la estrategia formulada, y la táctica fija en su lugar.
- Las decisiones tácticas son alimentados de nuevo en el simulador Market place live

The screenshot displays a complex business simulation interface. At the top, it shows the date 'June 2007' and a menu bar with options like 'File', 'Edit', 'View', 'Go', 'Tools', and 'Help'. The main area is divided into several sections:

- Marketplace:** A window showing a list of items for sale, including 'Mitsubishi Vans'.
- Site Stats:** A line graph showing performance metrics over time.
- Top 20 of 20 Total Countries:** A table listing countries and their respective sales figures.
- Incoming Sales:** A table showing sales data for various items like 'Emply 3', 'Emply 5', etc.
- ITEM INCOME REALIZED? DESCRIPTION:** A detailed table with columns for item number, income, whether it was realized, and a description of the item.
- FIXED OUTFLOWS (RECURRING):** A table listing recurring expenses such as 'Leaky Roof Mortgage', 'ABC Health Insurance', etc.

The interface also includes a taskbar at the bottom with various application icons and a system tray on the right.





SANTO DOMINGO, D.N.
Mes, Año

Muchas gracias

Nombre profesor(a)
Pedro Moisés Gómez

Esta ha sido una presentación
para la asignatura de...
de la Escuela de...
Universidad Iberoamericana - UNIBE