



# Jeu d'entreprise **SimuPag V2.00**

<b>PRESENTATION</b>	Simupag est un jeu de <b>simulation de pilotage d'une agence bancaire</b> .
<b>DIFFICULTE</b>	Elevée (Niveau BAC+3 et au-delà)
<b>EFFECTIF</b>	Entre <b>8 et 28 participants</b> pour <b>4 équipes</b> par jeu.
<b>DUREE</b>	<b>4 jours</b>
<b>OBJECTIFS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre l'influence du <b>pilotage commercial</b> d'une agence bancaire sur sa <b>rentabilité économique</b> et apprendre à <b>améliorer sa performance</b>.</li> <li>Réaliser le <b>diagnostic commercial et financier</b> d'une agence bancaire.</li> <li>Définir des <b>stratégies commerciales</b> pour <b>développer et fidéliser la clientèle</b>.</li> </ul>
<b>PUBLIC</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Formation initiale</b> (Toute formation en lien avec le secteur bancaire...)</li> <li><b>Formation continue</b> (commerciaux et futurs directeurs d'agence bancaire ...)</li> </ul>
<b>SCENARIO</b>	Chaque équipe dirige une <b>agence bancaire virtuelle</b> qui se trouve confrontée sur le <b>marché des particuliers</b> à trois autres agences concurrentes situées dans la même zone de chalandise. <b>4 familles de produits</b> sont commercialisées : DAV, Pack comptes et cartes – Collectes – Crédits consommation et habitat - Assurances

## THEMES ABORDES

- Fonction commerciale :**

Spécificités d'un segment de clientèle, définition d'objectifs chiffrés et des stratégies commerciales pour les atteindre, paramètres de ventes (durée moyenne, taux de réussite, taux de multivente, taux de casse), conquête de nouveaux clients et fidélisation, définition du temps commercial pour atteindre les objectifs fixés, analyses d'études (marché, concurrence, résultats internes), etc.

- Formation :**

Définition des actions de formation du personnel en fonction des différents produits à vendre et des thèmes de compétences à acquérir.

- Finances et performances :**

Diagnostic commercial et financier, notion de Produit Net Bancaire de l'agence (total, et ventilé par segment de clientèle et par produit), taux de pénétration, bilan d'activité (transformation du temps commercial en ventes nettes réalisées), parts de marché, compte de résultat, indicateurs de formation...

## SPECIFICITES

- La principale originalité de SimuPag est qu'il a été conçu à la demande d'un **groupe bancaire** pour la **formation de ses directeurs d'agences bancaires**. C'est donc un simulateur qui vient du **monde de l'entreprise** contrairement à d'autres simulateurs issus du monde universitaire.
- C'est un outil de formation complet qui permet aux participants de s'appropriier l'ensemble des caractéristiques du **métier de directeur d'agence**.
- Les thèmes pédagogiques abordés en font un **excellent instrument de synthèse et d'intégration des enseignements** de marketing, stratégie, finance, etc.
- Les **documents d'animation** fournis avec le produit (tableaux à remplir par les participants, états de synthèse, guide d'utilisation, etc.) qui **simplifient la préparation et la mise en œuvre de l'animation**.
- Le **module d'aide à la décision**, élément de différenciation par rapport aux produits concurrents, rend l'animation plus facile tout en enrichissant la démarche décisionnelle des participants.
- Le module **aperçu de la simulation** facilite l'analyse des résultats et la conduite de l'animation.

*L'auteur de SimuPag est Guy Audigier, Diplômé de l'ESCP, Agrégé de l'Université*

Editions ANTIKERA - 7 rue Garcia-Lorca 31520 RAMONVILLE - Tel : 05 61 73 57 50 - [www.antikera.com](http://www.antikera.com)

Contacts : [guyaudigier@orange.fr](mailto:guyaudigier@orange.fr) Tel : 06 74 73 09 62 ou [alexandre.audigier@gmail.com](mailto:alexandre.audigier@gmail.com) Tel : 06 21 20 54 52