

LA NEWSLETTER DE GÉOSTRAT

LETTRE D'INFORMATION DU SITE WWW.GEOSTRAT.NET

Été 2008

Editorial

Voici la deuxième Lettre d'information de Geostrat. Nous avons toujours le même objectif : témoigner, partager et informer les formateurs, les responsables de formation et les responsables pédagogiques des dernières utilisations originales faites de nos **Jeux d'entreprise**.

Au sommaire de ce numéro : trois utilisations faites sur des publics « Bac -1 » (CFA), Bachelor (NEGOCIA IFV) et en Formation Continue (The Phone House) qui démontrent que les Jeux d'entreprise ne sont pas des outils réservés aux Bac+5 et autres MBA.

Nous ouvrons également la réflexion sur les Jeux en donnant des liens et des références issues du Net. Vos témoignages sont également les bienvenus.

Si vous souhaitez approfondir l'un ou l'autre de ces exemples, n'hésitez pas à nous contacter !

Bonne lecture !

Philippe Prévost
Consultant Formateur - IPAJE

Formation initiale en Apprentissage:

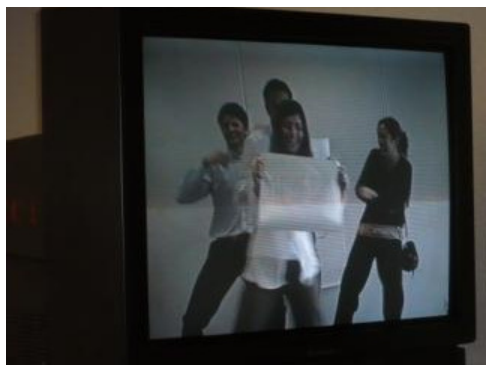
A **NEGOCIA**, dans le cadre du réseau des **I.F.V.** (Instituts des Forces de Vente), ce sont les élèves de la promotion RCC



« Responsables Comptes Clés » qui ont eu à prouver leurs talents de négociateurs durant

quatre journées complètes d'animation du jeu **GEOSTRAT**. Rencontres avec les actionnaires, les banquiers, les syndicats, et même, présentation d'une campagne publicitaire.

Pour la première fois, une équipe a même réalisé un **clip vidéo** pour mettre en valeur ses produits !



Formation Continue :



Formation Professionnelle

Notre partenaire **IDRAC Formation Continue** a inclus le Jeu d'entreprise **DIABOLO++** dans le parcours de formation suivi par les vendeurs à

potentiel de l'entreprise « **The Phone House** ».

La démarche était de faire progresser les participants vers la



gestion d'un magasin. Deux sessions ont eu lieu, à Lyon et à Nantes. Objectifs : ouverture d'esprit et dynamique de groupe, car le jeu était le 1^{er} module du parcours.

Formation initiale en Apprentissage:

Au **CFA (Centre de Formations d'Apprentis) de la CABAB (Bayonne Anglet Biarritz)**, c'est **DIABOLO** qui a été choisi par les responsables pédagogiques de la section Bac Pro « Commerce et Vente » pour que leurs élèves aient une vue plus globale de l'entreprise.

La présentation des publicités imaginées par les équipes a donné lieu à **de belles surprises** pour les enseignants. Une démonstration « live » de la pub faite par l'équipe de la marque « **DIABL'EAU** » restera mémorable ! La base-line de la marque : « **DIABL'EAU**, l'eau qui vous change de Diable en Ange »... Démonstration à l'appui !



Vu sur le Net :

Newzy présente le Jeu comme « culture innée des nouvelles générations de managers » : (<http://www.newzy.fr/management-rh/le-jeu-est-il-l-avenir-du-manager-5.html>) // A noter également, une contribution intéressante sur l'usage des jeux en STG: (<http://www.cndp.fr/archivage/valid/74220/74220-11681-14824.pdf>)

www.geostrat.net

est le site des Simulations de Gestion d'IPAJE (Ingénierie Pédagogique par l'Action et les Jeux d'Entreprise)

Contact : Philippe Prévost - philippe.prevost.pro@wanadoo.fr - 04 78 81 95 09