INMERTECH
INMERSIVE LEARNING

CEO CHALLENGE

Pensamiento estratégico. Decisiones conectadas. Resultados visibles.

Dirige una compañía. Define cómo competir. Comprueba el impacto real de cada decisión.

SIMULADOR DE NEGOCIOS · INMERTECH



La estrategia empieza cuando hay que decidir



ANALIZAR

Comprender el entorno.



ELEGIR

Definir cómo competir.



EJECUTAR

Convertir estrategia en decisiones.



APRENDER

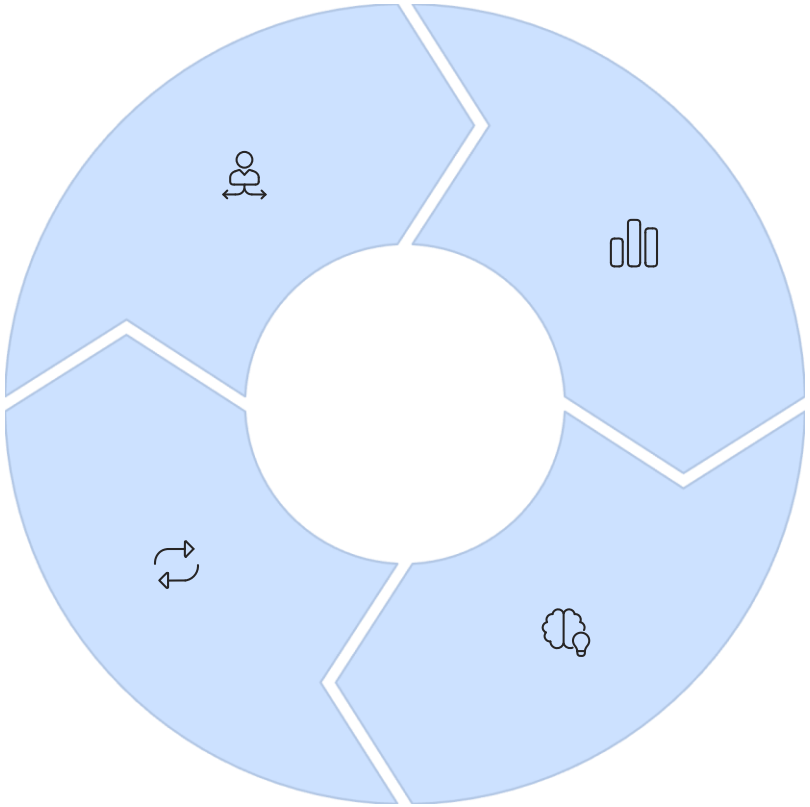
Interpretar resultados y ajustar.

Estrategia es mantener coherencia entre lo que queremos ser y lo que realmente hacemos.

No estudias una empresa. La diriges.

DECIDIR

No analizas decisiones ajenas. **Tomas las tuyas.**



COMPROBAR

No observas un mercado. **Compites en él.**

APRENDER

No recibes respuestas. **Experimentas consecuencias.**

VOLVER A DECIDIR

Cada ciclo refuerza el criterio directivo.

DECIDIR → COMPROBAR → APRENDER → VOLVER A DECIDIR



Entrenar estrategia exige experimentar

DECISIONES REALES

Situaciones propias de la dirección empresarial.

INTERDEPENDENCIA

Cada decisión afecta al conjunto.

COMPETENCIA

El mercado también responde.

SIN RIESGO

Experimentar antes de hacerlo realmente.

FEEDBACK

Convertir resultados en aprendizaje.

Ninguna decisión vive aislada

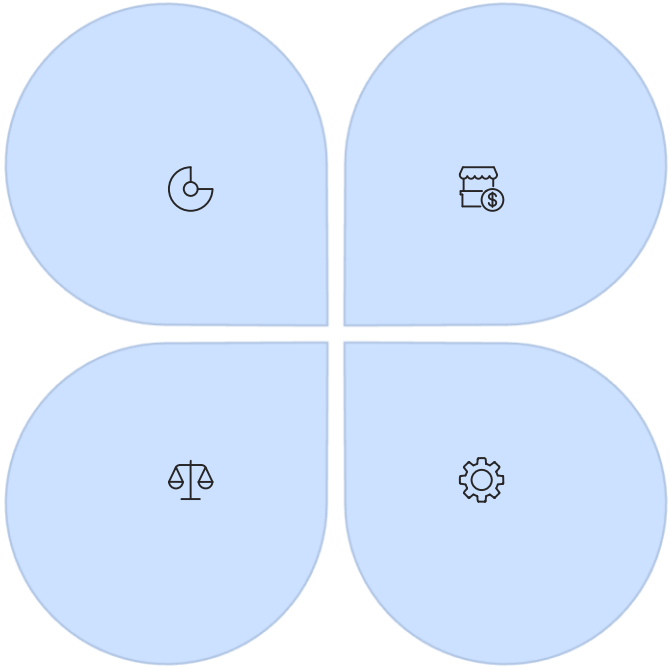
El reto consiste en conseguir que todo apunte en la misma dirección.

ESTRATEGIA

Centro del sistema.

MERCADO

Cómo competir.



VIABILIDAD

Cómo sostenerlo.

OPERACIONES

Cómo responder.

Decisiones que transforman la estrategia en acción

Las principales palancas están presentes en el motor actual de CEO Challenge.

MERCADO

Precio · Promoción · Ventas · Calidad · Servicio

OPERACIONES

Producción · Capacidad · Innovación · Automatización · Mantenimiento

VIABILIDAD

Liquidez · Financiación · Deuda · Riesgo

ESTRATEGIA

Posicionamiento · Prioridades · Objetivos · Coherencia

¿Dónde quieres llevar la compañía?

Los equipos asumen la dirección del negocio y deben definir:

VISIÓN

Dónde queremos llegar.

ESTRATEGIA

Cómo queremos competir.

OBJETIVOS

Qué queremos conseguir.

DECISIONES

Qué vamos a hacer.

Después, el mercado pone a prueba esa elección.



Cinco años. Una estrategia.

Cada ejercicio obliga a volver a decidir. La estructura del motor trabaja con cinco ejercicios simulados.

AÑO 1

ANALIZAR → DECIDIR → COMPETIR → MEDIR → AJUSTAR

AÑO 2

ANALIZAR → DECIDIR → COMPETIR → MEDIR → AJUSTAR

AÑO 3

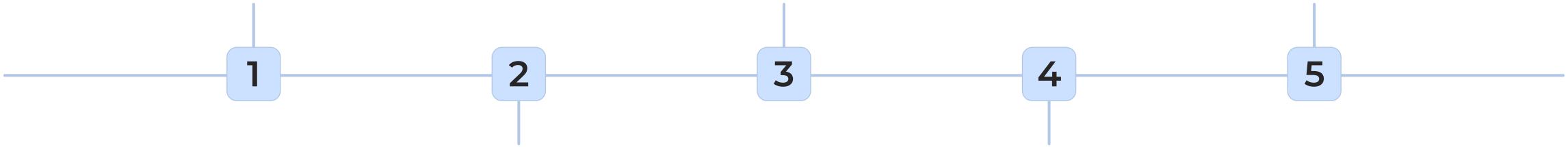
ANALIZAR → DECIDIR → COMPETIR → MEDIR → AJUSTAR

AÑO 4

ANALIZAR → DECIDIR → COMPETIR → MEDIR → AJUSTAR

AÑO 5

ANALIZAR → DECIDIR → COMPETIR → MEDIR → AJUSTAR



Cada resultado se convierte en nueva información para la siguiente decisión.

Elegir el rumbo no garantiza mantenerlo

La presión del corto plazo pone a prueba el posicionamiento.

ESTRATEGIA

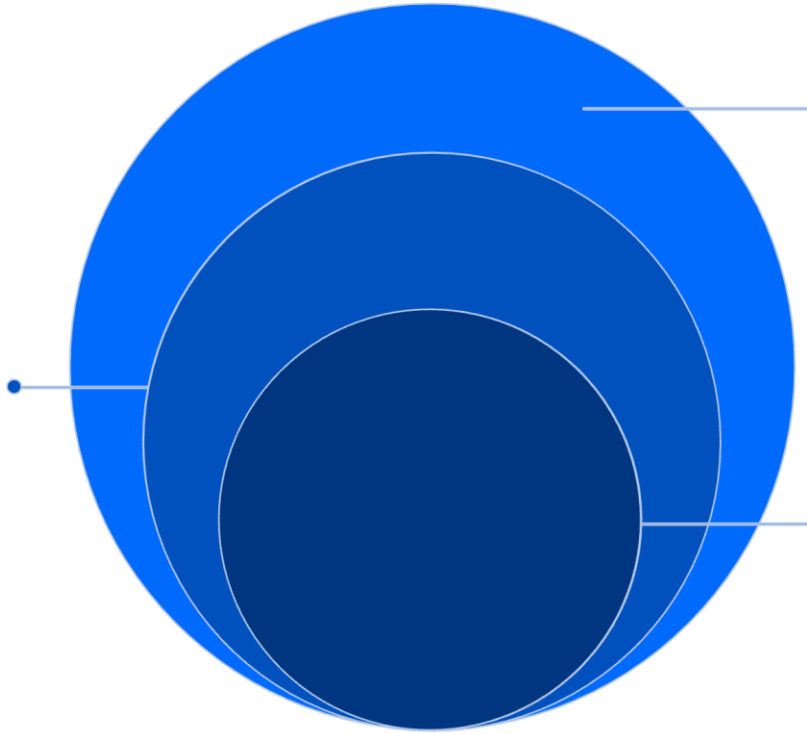
Dónde y cómo queremos competir.

TÁCTICA

Qué decisiones tomamos hoy.

COHERENCIA

¿Nuestras decisiones refuerzan realmente la estrategia?



COHERENCIA

¿Las acciones refuerzan la estrategia?

TÁCTICA

Decisiones operativas de hoy

ESTRATEGIA

Dónde y cómo competir

El mercado obliga a elegir

¿Para quién queremos competir?

¿Y nuestras decisiones son coherentes con ese cliente?

PRECIO

Sensibilidad máxima al coste. El precio es el factor decisivo de compra.

PRECIO + CALIDAD

Busca la mejor relación entre coste y prestaciones del producto.

CALIDAD + SERVICIO

Valora la excelencia del producto y la experiencia de atención.

VALOR + DIFERENCIACIÓN

Prioriza propuestas únicas y diferenciales frente a la competencia.

El motor contempla diferentes segmentos con distintas sensibilidades de compra.

Competir exige interpretar el entorno



¿Dónde competir?

Definir el espacio de mercado donde la estrategia tiene ventaja real.

¿Contra quién?

Identificar los perfiles competitivos y sus comportamientos diferenciados.

¿Mantener o adaptar?

Evaluar si el posicionamiento sigue siendo válido ante los movimientos del mercado.

¿Estamos reaccionando o dirigiendo?

La diferencia entre seguir al mercado y anticiparse a él.

CEO Challenge incorpora distintos perfiles competitivos con comportamientos diferenciados.

Explorar antes de comprometerse

ANALIZAR

¿Qué sabemos?

HIPÓTESIS

¿Qué creemos que ocurrirá?

SIMULAR

¿Qué impacto tendría?

COMPARAR

¿Qué alternativa funciona mejor?

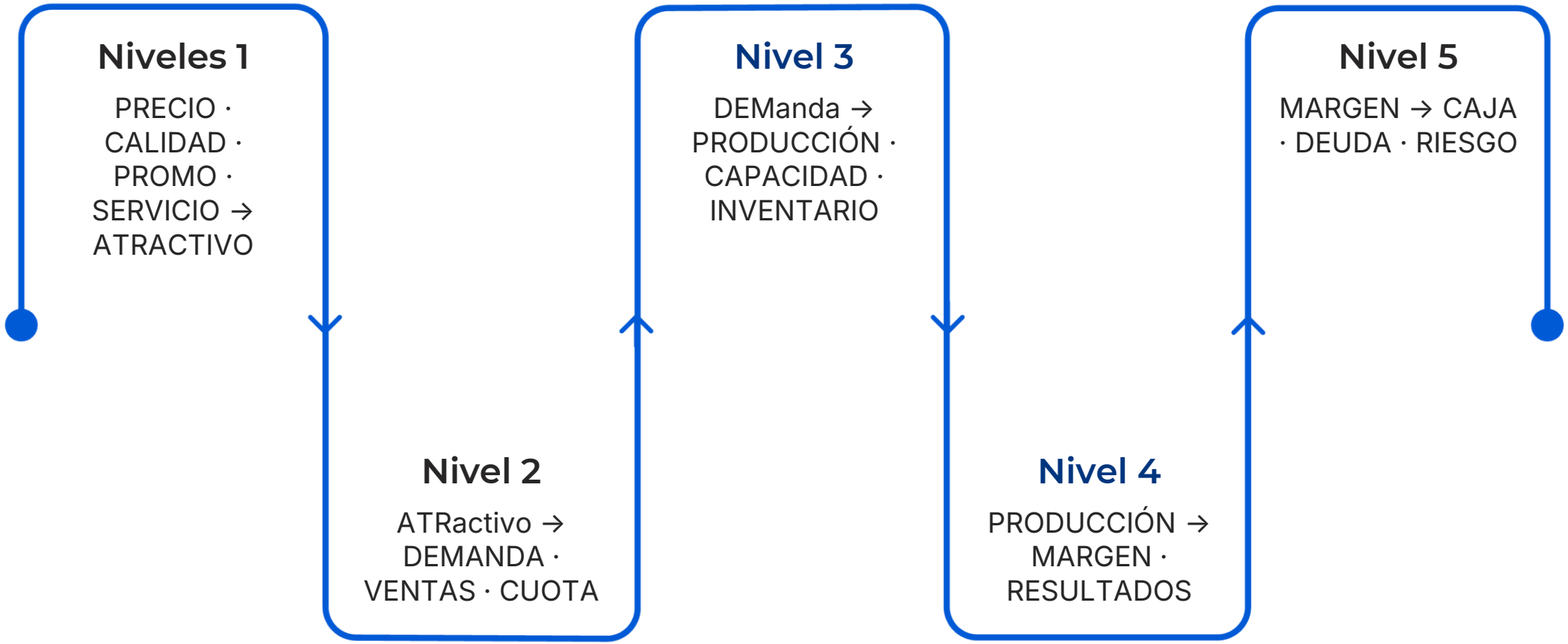
DECIDIR

¿Qué llevamos al mercado?

Pensar estratégicamente también significa cuestionar nuestras propias hipótesis.

Una decisión desencadena otras

Pensamiento estratégico es anticipar conexiones. El motor relaciona las decisiones comerciales con demanda, producción, resultados, financiación y valoración.



Mucho más que ganar o perder

El sistema actual incorpora estos grupos de resultados e indicadores.



MERCADO

Cuota y ventas



CLIENTE

Satisfacción



OPERACIONES

Producción y capacidad



RENTABILIDAD

Resultados



LIQUIDEZ

Caja



RIESGO

Deuda y rating

VALOR

Valoración de la compañía

COHERENCIA ESTRATÉGICA

El indicador central que integra todos los resultados y evalúa si las decisiones refuerzan el posicionamiento elegido.

El resultado importa. El camino también.

Atributos → Posicionamiento elegido

- PRECIO
- CALIDAD
- PROMOCIÓN
- SERVICIO

↓ POSICIONAMIENTO ELEGIDO

Estado de coherencia estratégica

COHERENTE

Refuerza la estrategia. Las decisiones tácticas alinean con el posicionamiento declarado.

EN TENSIÓN

Empieza a desviarse. Señales de desalineación entre táctica y estrategia.

NO COHERENTE

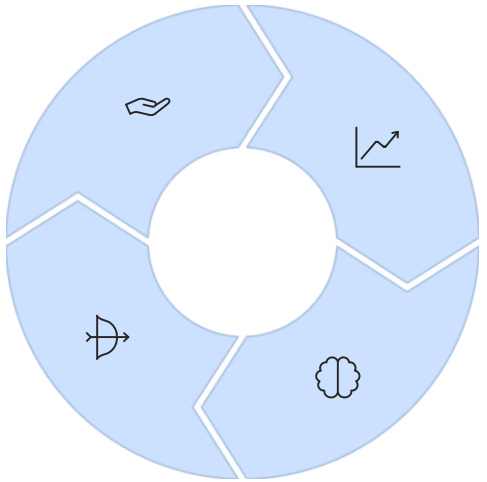
La táctica contradice el posicionamiento. Riesgo de pérdida de identidad competitiva.

¿Hacemos realmente lo que nuestra estrategia dice?

La lógica de coherencia entre estrategia y atributos forma parte del desarrollo actual del simulador.



El feedback convierte experiencia en criterio



- **DECISIÓN**
- **RESULTADO**
- **REFLEXIÓN**
- **NUEVA DECISIÓN**

Preguntas del debrief

- ¿Qué esperábamos?
- ¿Qué ocurrió?
- ¿Qué no vimos?
- ¿Qué cambiaríamos?

El simulador termina. El aprendizaje continúa en el negocio.

Competencias para dirigir el negocio como un todo



VISIÓN GLOBAL

Comprender interdependencias.



PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

Elegir y mantener prioridades.



TOMA DE DECISIONES

Actuar bajo incertidumbre.



CAUSA–EFECTO

Anticipar consecuencias.



EJECUCIÓN

Convertir estrategia en acción.



ADAPTABILIDAD

Ajustar sin perder el rumbo.



COLABORACIÓN

Integrar diferentes perspectivas.

Verticalizable a la realidad de cada organización

El motor permanece. El negocio que ponemos dentro puede cambiar.



La arquitectura actual permite configurar variables de mercado, producto, costes, capacidad, segmentos y atributos estratégicos.

INMERTECH
INMERSIVE LEARNING

Inversión

Concepto

Simulador CEO Challenge + experiencia formativa + análisis de resultados.

Inversión

€ _____

No incluye IVA del 21 %.

Incluye

- Diseño de la acción
- Material didáctico
- Montaje en plataforma
- Configuración del simulador
- Carga de participantes
- Acceso al simulador
- Facilitación de la experiencia
- Análisis de resultados
- Feedback y debrief
- Informe final de resultados

Sources

- PROP NUEVAS LOGO AZUL Sesgos-Inconscientes.pptx