



COMPANY GAME

PRÁCTICAS PROFESIONALES

PRÁCTICAS PROFESIONALES

Experiencias formativas basadas en simulaciones
de negocios para Formación Profesional



<https://practicas-profesionales.companygame.com/>



COMPANYGAME

PRÁCTICAS PROFESIONALES

Experiencia formativa con simuladores

¿Porqué utilizar simuladores?

Los simuladores permiten iniciar **la práctica profesional en el aula, promoviendo la integración de conocimientos** y su puesta en práctica, en un contexto competitivo y de trabajo colaborativo.



Trabajo en equipo y liderazgo

El simulador requiere **trabajar en equipo** para la consecución de los **objetivos** establecidos. La dinámica colaborativa incrementa **la motivación y el compromiso de los participantes**. En el desarrollo de la simulación se trabajan las habilidades sociales y el liderazgo.



Dinámica y rol del profesor

En sucesivas etapas del ejercicio, los alumnos realizan progresos en la comprensión del entorno laboral **durante varios periodos** (años). El profesor es el **garante del calendario** de actividades y la **metodología y criterios** con los que deben realizar el trabajo los alumnos. El docente facilita apoyo y feedback a los alumnos.



Competencias

La adquisición de competencias se genera mediante la **práctica**, que de forma guiada facilita a **los alumnos la integración del conjunto de conocimientos y comportamientos necesarios** para llevar a cabo una tarea correctamente.





COMPANY GAME

PRÁCTICAS PROFESIONALES

Beneficios del ejercicio de simulación

Las Prácticas Profesionales deben ser un paso más para acercar a los estudiantes al campo laboral. Algunos de los beneficios más destacados del ejercicio de simulación son:



Vinculación de los conocimientos con la realidad

El ejercicio de simulación permite vincular los conocimientos teóricos y académicos con la realidad, facilitando la comprensión del entorno laboral y organizativo de las empresas.

Desarrollo de habilidades profesionales

Las diferentes actividades que deben realizarse durante la realización del ejercicio facilitarán el desarrollo de diversas habilidades sociales y profesionales en los alumnos.

Desarrollo de competencias

El ejercicio de simulación es una palanca para la superación del alumno y la integración de conocimientos, valores y actitudes. Las competencias de resolución de problemas, comprensión de entornos complejos, planificación o toma de decisiones son claves en el futuro profesional de los alumnos.



El aprendizaje es progresivo a lo largo del programa de estudios. Por ese motivo, los simuladores tienen un nivel de complejidad y contenido acorde al desarrollo de los alumnos.



COMPANYGAME

PRÁCTICAS PROFESIONALES

Temáticas

Las prácticas profesionales propuestas abarcan diferentes temáticas:

Emprendimiento

Descubrir el funcionamiento de una empresa para poder crear un plan de negocio y crear una propia.



Contabilidad

Aprender a utilizar la contabilidad con una herramienta imprescindible para entender la empresa



Gestionar una empresa

Aprender a gestionar la empresa desarrollando una estrategia que tenga en cuenta los diferentes departamentos



Marketing

Desarrollar un plan de marketing y ponerlo a prueba en un mercado competitivo.



Crea tu restaurante

Crear un restaurante y conseguir tu reconocimiento del mercado y de los gourmets



Otras temáticas

La lista superior no es exhaustiva. Si tienes otras necesidades contáctanos y conversamos sobre otras soluciones.





COMPANYGAME

PRÁCTICAS PROFESIONALES

Planificación experiencia educativa

La simulación es el marco donde se desarrollan múltiples actividades. El desarrollo de la experiencia necesita una planificación de objetivos y la selección de las actividades adecuadas. Los itinerarios son la guía para utilizar las diversas actividades que se desarrollen.

Itinerario guiado

Evaluación de la experiencia

Aprendizaje autónomo

Conceptos clave, actividades básicas.

Cuestionarios

Dinámicas de equipo



Rúbricas

Simulación negocios

Afrontar reto, diagnosticar y resolver problemas, evaluar resultados.

Resultados

Ejercicios

Práctica

Toma de decisiones



Estadísticas actividad

Aprender de la práctica

NOTA FINAL



COMPANYGAME

PRÁCTICAS PROFESIONALES

Competencias

Los simuladores son un entorno centrado en la actividad de los alumnos (aula invertida). Facilita el trabajo individual y de grupo generando dinámicas que permiten la adquisición de competencias.



Trabajo en equipo y liderazgo

Análisis y síntesis

Pensamiento Crítico

Resolución de problemas

Comunicación

Toma de decisiones

Creatividad

Planificación

Ética en los negocios

Entornos empresariales

Cada itinerario utiliza un entorno sectorial y un modelo de empresa. El entorno define una necesidad a cubrir, un mercado (consumidores, comercializadores, vendedores) y un grupo de empresas que compiten en el mismo.

Gafas de sol

Tienda tecnología

Café

Bebidas energéticas

Gimnasios

T-Shirt o Sudaderas

Hoteles

Productos tecnológicos

Restauración





COMPANYGAME

PRÁCTICAS PROFESIONALES

Itinerario para los alumnos de 30 horas



Conocer



Idoneidad



Manual



Se recomienda de 4 a 8 horas

En el desarrollo de sus prácticas profesionales en el aula, el alumno va a poner en práctica una amplia variedad de conceptos, temáticas y herramientas que previamente habrá aprendido de forma teórica. De todas formas, tal como ocurre en el mundo laboral la incorporación al nuevo puesto requiere verificar su idoneidad para el puesto a través de algunos ejercicios previos.

Seguidamente, a través de diversos recursos didácticos el alumno podrá conocer el entorno empresarial en el que va a desarrollar su función y demostrar que conecta correctamente el caso con la realidad.

Algunos de los ejercicios que podrán realizar son:

- Análisis de una empresa en el entorno real
- Realización de diversos ejercicios: PESTEL, DAFO, CANVAS,...
- Análisis de los diferentes indicadores clave e informes que se incorporan en el simulador.

El desarrollo del ejercicio se basa en metodologías como el AULA INVERTIDA y la CLASE AUTOADMINISTRADA que colocan a los alumnos como el centro de la actividad.



Comprender



Entrenamiento



Se recomienda de 6 a 12 horas

En esta fase, los alumnos deberán realizar diversas actividades que les permitan comprender el entorno de simulación y la realidad de la empresa que deben gestionar.

Algunos de los ejercicios que podrán realizar son:

- Análisis de la sensibilidad al precio
- Impacto de la promoción y el producto sobre las ventas
- Análisis de costes fijos y variables
- Análisis del margen
- Comprensión de la cuenta de resultados

La fase finalizará con una decisión de prueba, el análisis de los resultados obtenidos por los diferentes equipos y la preparación del Plan de Actuación a aplicar en la gestión de la empresa durante la fase COMPETIR.



COMPANY GAME

PRÁCTICAS PROFESIONALES

Itinerario para los alumnos de 30 horas



Competir

En esta fase, los alumnos entran en un emocionante dinámica competitiva. Deben poner a prueba sus conocimientos a través de las decisiones.

El simulador analizará las decisiones de los diferentes equipos y generarán los resultados correspondientes, a partir de los cuales se generará el ranking.

Los alumnos podrán tomar diversas rondas de decisión, representando cada una de ellas un año de gestión empresarial. En las sucesivas rondas, los alumnos podrán mejorar su método de toma de decisiones, es decir, podrán ir mejorando la aplicación de los conocimientos adquiridos.



Toma de decisiones



Se recomienda de 4 a 12 horas

Decisión 1

Decisión 2

Decisión 3

Decisión...



ANÁLISIS RESULTADOS SIMULADOR

El profesor podrá observar como trabajan los alumnos en el aula durante el proceso de toma de decisiones. Sus recomendaciones serán clave en el desarrollo de los alumnos.



Crecer

En esta fase, los alumnos deberán analizar a fondo las decisiones y resultados de las diferentes rondas de decisión. Adicionalmente, deberán analizar el método de trabajo utilizado y los aciertos y errores en los que han incurrido en el desarrollo del ejercicio.



Los diferentes equipos podrán realizar una presentación en clase sobre las conclusiones obtenidas. Las presentaciones de los diferentes equipos serán complementadas con comentarios del profesor. Las diferentes sesiones serán interesantes secuencias de lecciones aprendidas por los alumnos.



Concluir



Se recomienda de 4 a 12 horas



COMPANYGAME

PRÁCTICAS PROFESIONALES

Servicios para la educación

Asesoramiento diseño instruccional

Ofrecemos un servicio de **asesoramiento especializado para la selección del simulador y las actividades más adecuadas para un determinado objetivo formativo.**

Nuestros expertos analizarán el contenido de las materias, el perfil de los alumnos y la dedicación disponible, y **realizarán la propuesta más adecuada para cada caso.**

Si es necesario se crearán nuevas actividades o se adaptarán algunas de las existentes.



Capacitación al docente

La formación de los docentes es clave para alcanzar **una experiencia de alto valor para los alumnos.**

CompanyGame pone al servicio de los centros de formación y los docentes **un proceso personalizado de capacitación** que garantiza la adquisición de los conocimientos y competencias necesarios para la aplicación de esta metodología.



Asesoramiento y soporte

Servicio de **soporte personalizado continuo** a profesores y alumnos que implica la formación de profesores y coordinadores.

Un servicio de correo (24x7) y telefónico (8.00 AM a 8.00 PM) para la **resolución de problemas técnicos o de contenido.**





COMPANYGAME

PRÁCTICAS PROFESIONALES

Capacitación a los docentes para un itinerario (12 horas)



La formación de los docentes y el soporte continuado es un compromiso fundamental para CompanyGame. La tecnología debe ser un aliado clave para el docente.

Actividades	Tiempo
Diseño instruccional para itinerarios de formación basados en la utilización de simuladores	1 hora
Metodología de simulación CompanyGame (CONCER, COMPRENDER, COMPETIR Y CRECER)	
Presentación del simulador Sunny	3 horas
Toma de decisiones del simulador en Sunny	
Debriefing del simulador Sunny	
Presentación del simulador FitnessGym	7 horas
Creación del plan de negocio del simulador (Fase planificación)	
Toma de decisiones del simulador FitnessGym (Fase gestión)	
Debriefing de los resultados del simulador FitnessGym	
Evaluación global de la actividad	1 hora



COMPANYGAME

PRÁCTICAS PROFESIONALES

Ejemplo itinerario gestión de empresa

Introducción a la empresa

Análisis, recopilación y evaluación de información

Asesoramiento empresarial

Conocer

Analizar

Tomar decisiones

Resultados



Empezar a jugar en el mundo de los negocios

En **T-Shirt** el alumno deberá **asesorar a un surfero que empezó a diseñar camisetas** y debido al éxito obtenido decidió montar su propio negocio.

La empresa necesita que alguien tome **decisiones estratégicas** en diferentes áreas:

- **Marca:** Determinar el presupuesto en promoción
- **Precio:** Establecer el precio
- **Producto:** Mejorar el diseño
- **Materia prima:** Seleccionar la calidad

El ejercicio ayudará a los alumnos a **familiarizarse con algunos conceptos básicos** (mercado, precio, ventas, margen,...). El objetivo es **mostrar la parte más emocionante y atractiva de los negocios**, frente a una visión teórica de los negocios.



COMPANYGAME

PRÁCTICAS PROFESIONALES

Ejemplo itinerario contabilidad

Introducción a la contabilidad

Análisis, recopilación y evaluación de información



Comprender

Conocer

Entender

Practicar

Resultados

Adentrarse en el mundo de la contabilidad

ContaTrainer ha sido diseñado para realizar de forma **práctica** el **ciclo contable completo** mediante la **resolución de ejercicios de contabilidad**. Este es un mundo que sigue una normativa que debe ser conocida.

El alumno podrá **comprender el significado** y el **funcionamiento de la contabilidad**. Para hacerlo deberán desarrollar **diversas actividades**:

- **Ejercicios de conocimientos teóricos** (conceptos básicos, estados financieros, documentos contables, plan de cuentas,...)
- **Casos prácticos** de cómo llevar a cabo la contabilización de conceptos generales (compra/venta mercaderías, efectos y cobros, acreedores y deudores, balance..)

Al finalizar los casos prácticos los alumnos podrán **acceder a los informes**: diario, mayores, balance de sumas y saldos, estado de resultados y balance.



COMPANYGAME

PRÁCTICAS PROFESIONALES

Ejemplo itinerario emprendimiento

Gestión empresarial

Análisis, recopilación y evaluación de información

Liderazgo

Conocer

Planificar

Tomar decisiones

Evaluar y aprender

Sunny Day



Ser los líderes del mercado

La empresa **SunnyDay** lleva fabricando y vendiendo **gafas a la última moda** desde hace dos años. El mercado ha recibido muy bien los nuevos diseños, por lo que ahora se plantea un objetivo más grande: **¡queremos crecer y ser el líder del mercado!** Pero no están solos en el mercado, tienen la competencia de una nueva marca de gafas que ha lanzado al mercado un conocido deportista.

Para conseguir el objetivo los alumnos deberán **tomar decisiones relacionadas con:**

- **Marca:** Determinar el presupuesto en promoción
- **Precio:** Establecer el precio
- **Comercialización:** Definir la promoción del producto y descuento por canal.
- **Producto:** Mejora de la calidad del producto y materia prima.
- **Producción:** Decidir la capacidad de producción y las unidades a producir por producto.

Para facilitar la incorporación de los participantes al ejercicio de simulación, la **metodología pedagógica** deberá **incorporar diversas actividades complementarias** que vinculen la gestión de la empresas SunnyDay con la **realidad del sector**.



COMPANYGAME

PRÁCTICAS PROFESIONALES

Ejemplo itinerario marketing y ventas

Fundamentos de marketing

Análisis, recopilación y evaluación de información

Comprender



Coffee



Time

Conocer

Planificar

Tomar decisiones

Resultados

Practicar los conceptos fundamentales del marketing

En **CoffeeTime** diversas compañías del **sector cafetero de gran consumo** compiten entre sí. Las compañías **producen y comercializan café convencional y café orgánico**.

El simulador está orientado a la **gestión de marketing y negocio** focalizando su actuación sobre la **calidad, marketing y comercialización** de los productos.

Los alumnos **deberán tomar decisiones relacionadas con:**

- **Productos:** Determinar la amplitud de gama, proceso de producción y packaging.
- **Marca:** Priorizar los segmentos de demanda, gasto en promoción y priorización de acciones de mercadeo.
- **Precios y ventas:** Establecer los precios por producto y mercado.
- **Mercado:** Entrar en nuevas regiones para vender el producto.
- **Distribución:** Promocionar el producto en punto de venta, priorizar acciones de mercadeo, descuento al canal, modalidad logística.
- **Producción:** Ampliar la capacidad de producción

El análisis de la evolución del mercado y del margen por producto serán dos referencias clave para la consecución de los resultados esperados.



COMPANYGAME

PRÁCTICAS PROFESIONALES

Ejemplo itinerario emprendimiento

Diseño nuevo negocio

Análisis, recopilación y evaluación de información

Emprendimiento



Generación idea

Plan empresa

Tomar decisiones

Defensa resultados

Emprender un nuevo centro deportivo

En **FitnessGym** el alumno se encontrará con el **reto** de desarrollar un **nuevo centro deportivo**.

Deberán tomar las **decisiones que requiere iniciar un negocio** a largo plazo:

- **Planificar:** Diseñar el negocio, buscando un modelo diferenciado de los competidores, tomando como referencia fundamental el mercado y fijando los criterios de decisión en las áreas clave de inversión y gestión.
- **Competir:** Gestionar el centro durante varios años, en un entorno de elevada competencia y demostrar que el centro deportivo diseñado es competitivo y que permite alcanzar los objetivos y previsiones definidas.

En caso de no cumplirse las expectativas, se **deberán impulsar acciones de mejora**. El simulador ofrece **información sobre los resultados obtenidos** en diferentes ratios financieros y parámetros de rentabilidad del proyecto para poder tomar las decisiones.



COMPANYGAME

PRÁCTICAS PROFESIONALES



Llámanos y ofrece a tus alumnos una experiencia única

Más información a través de la web:

<https://practicas-profesionales.companygame.com>



COMPANYGAME
APRENDE SIMULANDO

¿Quiénes somos?

CompanyGame es una plataforma inteligente de formación basada en simuladores de negocio.

Nuestro propósito es constituirnos en partners de las instituciones educativas para alcanzar modelos educativos excelentes, singulares, eficaces y adaptados a las nuevas tendencias.



Conozca más en
www.companygame.com

