



Bocconi

SDA

Negotiate!

Business Game multimediale

Introduzione

- “Negotiate!” è un business game multimediale realizzato per discutere dei temi negoziali nelle operazioni di fusione & acquisizione aziendale (M&A) attraverso la metodologia didattica del *role playing*.
- “Negotiate!” intende perseguire una pluralità di obiettivi didattici:
 1. raccolta e analisi dei dati;
 2. applicazioni dei principi e delle metodologie per la valutazione aziendale;
 3. formulazione di una strategia negoziale;
 4. analizzare le alternative di scenario e formulare strategie alternative.
- Il *Business Game* è rivolto ad un target di partecipanti di corsi avanzati sui temi di Valutazione e Operazioni di Finanza Straordinaria in Programmi *Master*, Programmi *Executive* e su misura.

Il gioco - 1

- Red Rags è la società acquirente e Dogs Rags è la società oggetto di acquisizione, entrambe operano in un settore in stato di maturità.
- I due *team* hanno accesso allo stesso *dataset* iniziale (una pagina che descrive la situazione aziendale, gli obiettivi del gruppo e le regole del gioco).
- Dopo aver valutato l'azienda i due gruppi iniziano la negoziazione.
- La negoziazione può durare un massimo di 10 minuti.
- Ogni gruppo può decidere se lasciare la negoziazione o proseguirla, ma in relazione al momento di uscita si materializzerà un guadagno o una perdita (in accordo con le regole del gioco).
- Il denaro perso o guadagnato impatta sulle opzioni residuali che i due gruppi possono avere (acquisire altri operatori, intraprendere nuovi investimenti).

Il gioco - 2

- Il risultato della negoziazione è rappresentato dal risultante valore aziendale che le squadre riescono ad ottenere.
- Il valore aziendale è misurato in termini di valore economico del capitale (o *equity value*).
- La classifica finale è redatta in ragione dei risultati di *equity value* ottenuti dai gruppi. E' un gioco competitivo!
- Il gioco ha 41 possibili soluzioni in relazione ai differenti risultati della negoziazione.

Programma del Business Game

- Suddivisione della classe in gruppi da quattro persone;
- Suddivisione dei *team* in “acquirenti” e “venditori”;
- Lettura del caso e analisi dei dati (tempo previsto: 2 ore);
- Formulazione di una strategia negoziale (tempo previsto: 30/40 minuti);
- Inizio del gioco. 10 minuti di negoziazione per ogni coppia di gruppi;
- Risultati delle negoziazioni;
- Classifica finale ed elezione del vincitore.

Durata ideale del programma formativo:

1 giornata

Informazioni conclusive

- La versione multimediale include differenti supporti didattici (materiale di lettura, *software* per la negoziazione, approfondimenti e *papers* di riferimento).
- Negotiate! è anche disponibile in una versione tradizionale.
- Negotiate! è disponibile in due lingue (Italiano e Inglese).

Contatti

Alberto Dell'Acqua

**SDA Bocconi School of Management
Area Finanza Aziendale e Immobiliare
20136 Milano**

Tel. +39 02 58366815

Email: alberto.dellacqua@sdabocconi.it