

## Jogo de Empresa Imobiliária Real



**Fonte:** Maria Rita Gramigna

**Objetivo:**

Vivenciar situações do cotidiano empresarial, onde as competências são fundamentais no alcance de resultados, através de:

- Planejamento
- Negociação
- Visão Sistêmica
- Comunicação
- Relacionamento Interpessoal
- Administração de Conflitos
- Gestão de recursos
- Liderança

O jogo apresenta uma série de atividades conectadas entre si que precisam ser realizadas em conjunto, para atender a demanda do mercado simulado.

**Aplicabilidade:**

Capacitação de Lideranças e Equipes, Processos Seletivos.

**Número aproximado de participantes:**

Até 40 (quarenta)

**Disposição do grupo:**

Duas ou três equipes organizadas, distantes umas das outras, em mesas com cadeiras.

O material fica no centro da sala, acondicionado em uma caixa ou mala.

**Tempo estimado (incluindo o CAV – Ciclo da Aprendizagem Vivencial):**

De 02 a 03 horas

**Material necessário:**

- Kit contendo papel fantasia, cartolina, pincel atômico, cola, tesoura, papel

crepom e outros materiais que permitam usar a criatividade.

- Cartazes com orientações às equipes.
- Roteiro de pontuação para o facilitador.

#### **Desenvolvimento:**

- O grupo elege um líder. (em processos seletivos, deixar o grupo se organizar, sem apontar um líder)
- O líder recebe todas as informações sobre o jogo em cartazes (anexos).
- Organiza a equipe da forma que achar mais adequada.
- O facilitador informa o tempo de planejamento das metas (60 minutos) e coloca-se disponível para ajudar o líder em suas dificuldades.
- Ao final do prazo, o facilitador atua como cliente, sendo recebido pelas equipes.
- Pontua de acordo com os critérios estabelecidos no jogo, enfatiza que até aquele momento foi feita a avaliação do resultado da empresa e que, a seguir, as equipes deverão se reunir para fazer a avaliação do processo (CAV).

#### **CAV – Ciclo da Aprendizagem Vivencial:**

##### **Nossa sugestão**

**Relato de sentimentos:** Registrar em folhas de flip-chart colocadas em forma de painel, no centro da sala, como cada pessoa se sentiu durante as duas fases do jogo (usar os modelos de expressões apresentados no final do texto em um cartaz)

**Processamento:** (discutir e registrar em cartaz)

- Quais as falhas e dificuldades para atingir as metas?
- Que competências foram utilizadas durante o jogo?
- Como vocês avaliam a performance da empresa relacionada às competências envolvidas?
- Qual foi o ponto forte das equipes?
- O que ainda precisa melhorar?

**Generalização:** (discutir e registrar em cartaz)

- Que situações ocorreram no jogo e que podem ser comparadas ao cotidiano empresarial (semelhanças e diferenças)

**Aplicação:** (discutir e registrar em cartaz)

- Que aprendizado houve neste jogo que vocês poderão levar para sua realidade?

### Fechamento pelo facilitador

Preparar uma breve fala sobre funcionamento de equipes/times de sucesso, incentivando o grupo a colocar na prática o que foi aprendido durante o jogo.

**ANEXOS (slides, cartazes e banner)**

#### ANEXOS:

**Para confecção dos cartazes a serem entregues ao líder escolhido pelos participantes (ou à turma, no caso de processos seletivos).**

### INFORMAÇÕES GERAIS

**NOME DA EMPRESA:** Imobiliária Real (denominada aqui por **REAL**)

- **TEMPO DESTINADO ÀS ATIVIDADES:**

- 60 minutos incluindo organização das equipes e realização das metas
- 10 minutos para apresentação dos resultados ao cliente final.
- **A cada minuto de atraso a empresa perde 3 pontos.**

#### **QUEM SOMOS?**

- Nossa empresa é brasileira e está situada na cidade de **Brisa Nova**, capital de **Pertencil**.
- Estamos no período medieval, onde os castelos estão em voga.
- Ultimamente, o mercado imobiliário está favorável ao nosso negócio e a direção da **REAL**, única empresa do ramo de grandes construções em nosso território, resolveu investir na divulgação de nossos serviços.
- Estamos vislumbrando possibilidades de expansão das atividades da **REAL**, e ampliar nossa clientela atual. Reis, rainhas e mandatários de países ricos, estão interessados em nossos serviços.
- Para apoiar nossos novos empreendimentos estamos recebendo um grande investidor que está realizando um projeto de incorporação onde será edificado um castelo nunca antes visto.
- Vamos recebê-lo para demonstrar como trabalhamos em nossa empresa. **Esta poderá ser a grande conta da REAL.**

#### **DADOS SOBRE A EMPRESA:**

**MISSÃO:** *contribuir para a melhoria da qualidade de vida de pessoas através da construção de sonhos.*

**NOSSOS PRINCIPAIS CLIENTES:** reis, rainhas e mandatários de países ricos..

## ALGUNS EMPRENDIMENTOS DA INOVARE:

- ≈ Participação no Plano Diretor de nossa cidade, no projeto que regulamenta a construção de moradias.
- ≈ Anúncios veiculados na mídia, com personagens da corte, incluindo um Bobo Real demonstrando o que a **REAL** tem feito pelo reino.
- ≈ Realização de teatro educativo. Foco: alerta ao cliente sobre os perigos de uma construção mal planejada.
- ≈ Projeto de recuperação de monumentos de nossa cidade.
- ≈ Programa de apoio aos esportes, dedicado a jovens em situação de risco.

## NOSSO PROJETO ATUAL:

Vamos usar a arte e a criatividade em todas as iniciativas da **REAL**, de forma a mostrar nossas competências e nossa maneira inovadora de trabalho na construção de castelos.

## NOSSO FOCO:

Em todas as nossas comunicações com o futuro cliente, vamos ressaltar as seguintes qualidades da nossa empresa:

- ≈ INOVAÇÃO
- ≈ HISTÓRIA
- ≈ QUALIDADE DE VIDA
- ≈ RESPONSABILIDADE SOCIAL
- ≈ RESPEITO AO SER HUMANO
- ≈ OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

## ESTRATÉGIA INICIAL:

Usar todos os meios de comunicação disponíveis para a difusão da **REAL**, apresentando trabalhos de forte conteúdo emocional.

## DESAFIO

A direção da **REAL** vai usar parte de seu capital para convencer o futuro cliente a construir conosco, o novo projeto de castelo,

Atuando com foco nas **COMPETÊNCIAS**, foram definidas e negociadas algumas metas para as diversas áreas da empresa, de forma a impressionar nosso futuro cliente.

Dentro de 60 dias (em nossa unidade de medida corresponde a 60 minutos) vamos apresentar nossa maneira de ser para o representante do cliente.

## METAS

### 1. META DE CRIAÇÃO E COMUNICAÇÃO:

- ~ Criar um símbolo (logomarca) que retrate nossa competência em construir castelos. A marca deve ser acompanhada de um slogan. O slogan e o símbolo deverão ser apresentados em um cartaz na cartolina ou folha de flip-chart branca.

### 2. META DE CRIAÇÃO E PRODUÇÃO ARTÍSTICA

Criar uma escultura que lembre nosso negócio, incluindo:

- ~ Nome da escultura
- ~ Placa de apresentação com um breve histórico da **REAL**.

### 3. META DE CRIAÇÃO E PRODUÇÃO ARTESANAL

- ~ Apresentar maquete de construção inovadora confeccionada em qualquer material existente na sala e montar um anúncio voltado para o cliente final.
- ~ Altura mínima: 30 cm
- ~ Área de construção: 01 metro quadrado.

### 4. META DE CRIAÇÃO E PRODUÇÃO SONORA

- Criar um “jingle” bem curto que retrate nossos valores e que ressalte nossa missão. Definir um grito de guerra para ser agregado ao final do “jingle”.

### 5. META DE PLANEJAMENTO FINANCEIRO

- Administrar a conta dedicada ao projeto atual

### 6. META DE PLANEJAMENTO, ANÁLISE E SENSIBILIZAÇÃO DE TALENTOS

- ~ Definir as duas competências essenciais da **REAL**.
- ~ As competências devem estar registradas em árvores, sendo que nas raízes estarão registradas duas atitudes referentes à competência, no tronco devem ser registrados dois conhecimentos necessários para o desenvolvimento da mesma e na copa, duas habilidades (ações de entrega). Total de 02 (dois) cartazes.
- ~ A equipe de planejamento poderá pedir consultoria ao facilitador.

## CRITÉRIOS DE QUALIDADE

ITEM	INDICADORES
------	-------------

1. SLOGAN E SÍMBOLO	Slogan: do lado direito do nome da empresa  Símbolo: acima do nome da empresa  Apresentar em cartaz de fundo branco e bordas azuis.
2. ESCULTURA	3 tipos de material (no mínimo), cores, graça e harmonia. A escultura deve estar no hall de entrada da empresa com a placa indicativa aos seus pés. Deve apresentar um nome e um breve histórico da <b>REAL</b> .
3. CONSTRUÇÃO	Altura mínima de 50 cm e área construída de 1 metro quadrado. Permitido adicionar qualquer material. Confeccionada de forma artesanal. Natureza e verde. Cor e Beleza são fundamentais.
4. MÚSICA E GRITO DE GUERRA	Toda a empresa deve cantar o jingle e participar do grito de guerra. Energia e criatividade! Jingle curto e fácil de memorizar.
5. ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA	Fazer uma planilha de custos da construção que está sendo planejada pela equipe 3 e apresentar ao futuro cliente como forma de demonstrar o diferencial da <b>REAL</b> : qualidade, inovação e preço baixo.
6. CARTAZ COM PERFIL DE COMPETÊNCIAS e VALORES	Em três árvores, contendo nossa logomarca na copa e o nome de cada competência acima das mesmas.

### PONTUAÇÃO

ITEM 1.....30 PONTOS  
 ITEM 2.....30 PONTOS  
 ITEM 3.....50 PONTOS  
 ITEM 4.....30 PONTOS  
 ITEM 5.....50 PONTOS  
 ITEM 6.....50 PONTOS  
 TOTAL : 240 PONTOS

**CRITÉRIOS SUBJETIVOS DO CLIENTE:**

- 10 pontos para a organização e limpeza do local.
- 10 pontos para o clima de trabalho percebido na empresa.
- 10 pontos de atendimento.

**TOTAL MÁXIMO DE PONTOS: 270**