



# UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PALERMO

<b>DIPARTIMENTO</b>	Architettura
<b>ANNO ACCADEMICO OFFERTA</b>	2021/2022
<b>ANNO ACCADEMICO EROGAZIONE</b>	2021/2022
<b>CORSO DILAUREA MAGISTRALE</b>	DESIGN E CULTURA DEL TERRITORIO
<b>INSEGNAMENTO</b>	BUSINESS GAME
<b>TIPO DI ATTIVITA'</b>	B
<b>AMBITO</b>	50319-Scienze umane, sociali, psicologiche ed economiche
<b>CODICE INSEGNAMENTO</b>	18533
<b>SETTORI SCIENTIFICO-DISCIPLINARI</b>	ING-IND/35
<b>DOCENTE RESPONSABILE</b>	PERRONE GIOVANNI Professore Ordinario Univ. di PALERMO
<b>ALTRI DOCENTI</b>	
<b>CFU</b>	6
<b>NUMERO DI ORE RISERVATE ALLO STUDIO PERSONALE</b>	102
<b>NUMERO DI ORE RISERVATE ALLA DIDATTICA ASSISTITA</b>	48
<b>PROPEDEUTICITA'</b>	
<b>MUTUAZIONI</b>	BUSINESS GAME - Corso: MANAGEMENT ENGINEERING BUSINESS GAME - Corso: INGEGNERIA GESTIONALE
<b>ANNO DI CORSO</b>	1
<b>PERIODO DELLE LEZIONI</b>	2° semestre
<b>MODALITA' DI FREQUENZA</b>	Facoltativa
<b>TIPO DI VALUTAZIONE</b>	Voto in trentesimi
<b>ORARIO DI RICEVIMENTO DEGLI STUDENTI</b>	<b>PERRONE GIOVANNI</b> Venerdì 15:00 17:00 Studio del docente. Gli studenti possono contattare il docente via email quando desiderano e riceveranno il supporto richiesto e/o appuntamento

DOCENTE: Prof. GIOVANNI PERRONE

<b>PREREQUISITI</b>	Argomenti base di microeconomia: Domanda, Offerta, Costi di breve e lungo periodo, Teoria del consumo e surplus del consumatore, Mercato, Concorrenza Perfetta, Monopolio
<b>RISULTATI DI APPRENDIMENTO ATTESI</b>	<p>Conoscenza e capacita' di comprensione (knowledge and understanding) Lo studente, al termine del modulo, avra' acquisito conoscenze e metodologie per sviluppare e/o valutare modelli di business in diversi contesti industriali. Lo studente sara' in grado di comprendere l'efficacia di un modello di business attraverso un'analisi critica dello stesso.</p> <p>Conoscenza e capacita' di comprensione applicate (applying knowledge and understanding): Lo studente, attraverso lo sviluppo di casi di studio applicati e il business game, avra' acquisito conoscenze applicate per prendere decisioni imprenditoriali e/o manageriali in grado di far sviluppare una start-up.</p> <p>Autonomia di giudizio (making judgements) Lo studente avra' acquisito una metodologia per l'analisi dei modelli di business e per la loro attuazione e sara' in grado di prendere decisioni di business in autonomia e in gruppo.</p> <p>Abilita' comunicative (communication skills) Lo studente sara' in grado di comunicare con proprieta' di linguaggio aspetti relativi ai modelli di business alla platea dei diversi shareholder e stakeholders.</p> <p>Capacita' di apprendere (learning skills) Lo studente avra' sviluppato capacita' di apprendimento nell'ambito dello sviluppo di un modello di business di un'impresa o di una start-up. Sara' in grado di apprendere in autonomia le modalita' operative in contesti industriali non studiati a lezione.</p>
<b>VALUTAZIONE DELL'APPRENDIMENTO</b>	<p>La valutazione del modulo di Business Game (6 CFU) consiste nelle seguenti prove:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Caso di studio reale di un business model and business game (60%)</li><li>• Orale (40%)</li></ul> <p>Caso di studio reale di un modello di business. Gli studenti sono divisi in gruppi da 4-5. Ad essi viene assegnato un caso di studio reale di una start-up. Agli studenti e' chiesto di rappresentare il modello di business della start-up attraverso il metodo Canvas e di effettuare un'analisi critica. Gli studenti presentano al docente l'analisi del modello di business con una presentazione di gruppo e singola. La costruzione del caso di studio reale serve a valutare il grado di apprendimento del metodo Canvas e la capacita' dello studente di utilizzarlo per effettuare l'analisi critica di un caso reale. Business game. Gli studenti sono divisi in gruppi di 4-5 e partecipano ad un business game in cui simulano l'implementazione di un modello di business. Il business game serve a valutare la capacita' implementativa e pratica di quanto appreso. Il business game serve anche a valutare soft skill quali: la capacita' di lavorare in gruppo, la capacita' di prendere decisioni sotto stress, la capacita' di leadership.</p> <p>Esame orale. L'esame orale verte su quanto gli studenti hanno sviluppato in aula.</p> <p>La valutazione complessiva tiene conto di tutte le prove descritte nelle percentuali evidenziate precedentemente.</p> <p>Lo studente ottiene la seguente valutazione:</p> <p>Eccellente 30-30 e lode. Lo studente mostra un'ottima conoscenza degli argomenti studiati, ottima proprieta' di linguaggio, ottima capacita' di inquadrare argomenti reali nei contesti studiati, ottima capacita' di legare gli argomenti tra loro e sviluppare un'analisi critica in ambito di strategie e modelli di business, ottima capacita' di utilizzare strumenti quantitativi per prendere decisioni di business. Lo studente durante il corso ha sviluppato buona autonomia e capacita' relazionali e di leadership.</p> <p>Molto buono 26-29. Lo studente mostra un'ottima conoscenza degli argomenti studiati, ottima proprieta' di linguaggio, buona capacita' di inquadrare argomenti reali nei contesti studiati, buona capacita' di legare gli argomenti tra loro e sviluppare un'analisi critica in ambito di strategie e modelli di business, buona capacita' di utilizzare strumenti quantitativi per prendere decisioni di business. Lo studente durante il corso ha sviluppato autonomia e capacita' relazionali e di leadership.</p> <p>Buono 24-25. Lo studente mostra buona conoscenza degli argomenti studiati, buona proprieta' di linguaggio, soddisfacente capacita' di inquadrare argomenti reali nei contesti studiati, soddisfacente capacita' di legare gli argomenti tra loro e sviluppare un'analisi critica in ambito di strategie e modelli di business, soddisfacente capacita' di utilizzare strumenti quantitativi per prendere decisioni di business. Lo studente, durante il corso, ha migliorato la sua autonomia e le sue capacita' relazionali e di leadership.</p> <p>Soddisfacente 21-23. Lo studente mostra soddisfacente conoscenza degli</p>

	<p>argomenti studiati, soddisfacente proprieta' di linguaggio, e di inquadrare argomenti reali nei contesti studiati. Lo studente non evidenzia capacita' di legare gli argomenti tra loro e sviluppare un'analisi critica in ambito di strategie e modelli di business, ne' capacita' di utilizzare strumenti quantitativi per prendere decisioni di business. Lo studente, durante il corso, non ha migliorato la sua autonomia e le sue capacita' relazionali e di leadership.</p> <p>Sufficiente 18-20. Lo studente mostra sufficiente conoscenza degli argomenti studiati, sufficiente proprieta' di linguaggio. Lo studente non evidenzia capacita' di inquadrare argomenti reali nei contesti studiati, ne' capacita' di legare gli argomenti tra loro e sviluppare un'analisi critica in ambito di strategie e modelli di business, ne' capacita' di utilizzare strumenti quantitativi per prendere decisioni di business. Lo studente, durante il corso, non ha migliorato la sua autonomia e le sue capacita' relazionali e di leadership.</p> <p>Insufficiente. Lo studente evidenzia di non avere la minima conoscenza degli argomenti studiati nel corso, si esprime con proprieta' di linguaggio insoddisfacente, ed evidenzia di non avere acquisito sufficiente capacita' modellistica di problemi di business.</p>
<b>OBIETTIVI FORMATIVI</b>	<p>Il corso ha l'obiettivo di fornire agli studenti conoscenze teoriche e pratiche relative alla progettazione, sviluppo ed implementazione di modelli di business. Il corso si articola in tre moduli: aspetti teorici, costruzione di casi di studio, business game. Nella prima parte del corso vengono fornite le conoscenze di base per lo sviluppo, l'analisi e l'esecuzione di un business model. Nella seconda parte del corso, lo studente avendo appreso le necessarie conoscenze teoriche, in gruppo, si cimenta nell'analisi di un caso di business reale. Infine, nell'ultima parte del corso lo studente partecipa, sempre in gruppo ad un business game, in cui apprende gli aspetti pratici ed esecutivi dell'implementazione di un modello di business.</p>
<b>ORGANIZZAZIONE DELLA DIDATTICA</b>	Lezioni, Esercitazioni, Discussione di casi in aula, Business Game (Laboratorio)
<b>TESTI CONSIGLIATI</b>	<p>Slide del corso;</p> <p>Alexander Oserwalder and Yves Pigneur, Business model Generation, Wiley;</p> <p>Allan Afuah, Business models: A strategic approach, McGraw Hill;</p> <p>Allan Afuah, Business model innovation: Concepts, Analysis and Cases, Routledge</p> <p>Lista di letture consigliate nel corso</p>

### PROGRAMMA

<b>ORE</b>	<b>Lezioni</b>
4	Introduzione al corso
6	Business models: concetti e componenti
8	Business models: Patterns
6	Sviluppo e valutazione di business models
6	Business cases
<b>ORE</b>	<b>Esercitazioni</b>
14	Casi di studio in aula su Business models
<b>ORE</b>	<b>Laboratori</b>
12	Analisi e discussione di casi di business reali