

# AIIC 2023

FORTEZZA DA BASSO

Firenze 10-13 maggio 2023



Convegno Nazionale  
Associazione Italiana Ingegneri Clinici

Innovazione e accessibilità:  
il governo delle tecnologie sanitarie come sfida sociale



AIIC  
associazione  
italiana  
ingegneri clinici



# PROJECT MANAGEMENT BUSINESS GAME

*Simone Magrin*



## Introduzione

Il Project Management Business Game (PMBG) è un serious game avanzato e competitivo incentrato sulla simulazione di due fasi fondamentali di gestione di un progetto:

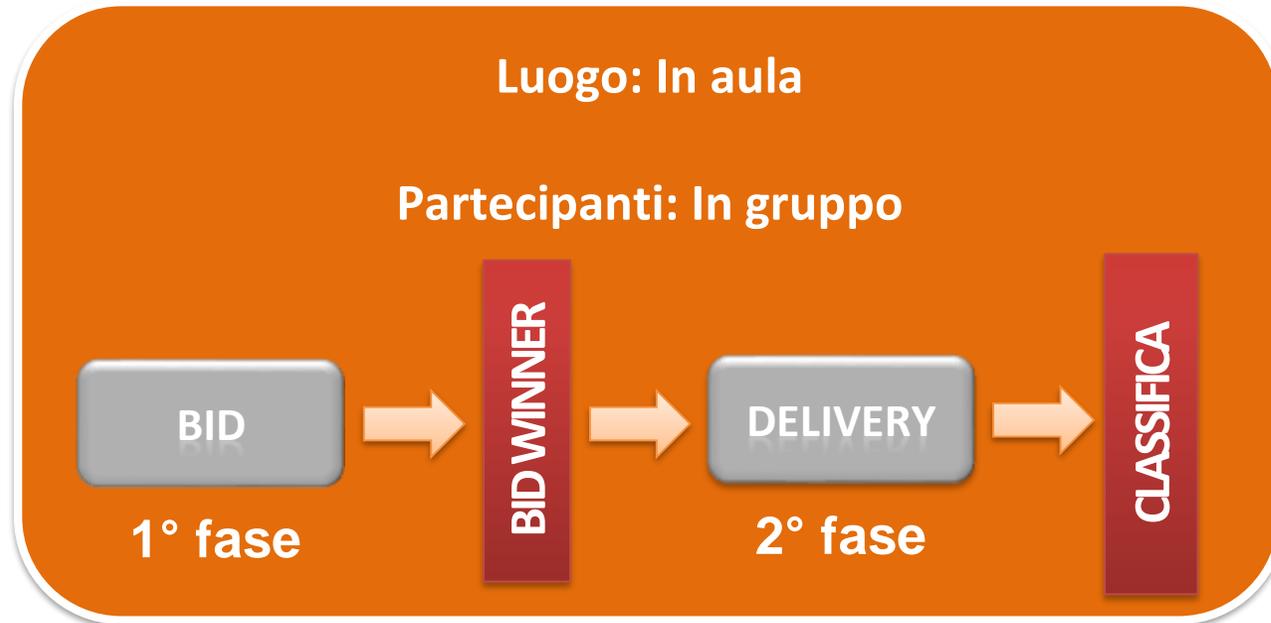
- Bid
- Delivery

## Obiettivi del Business Game

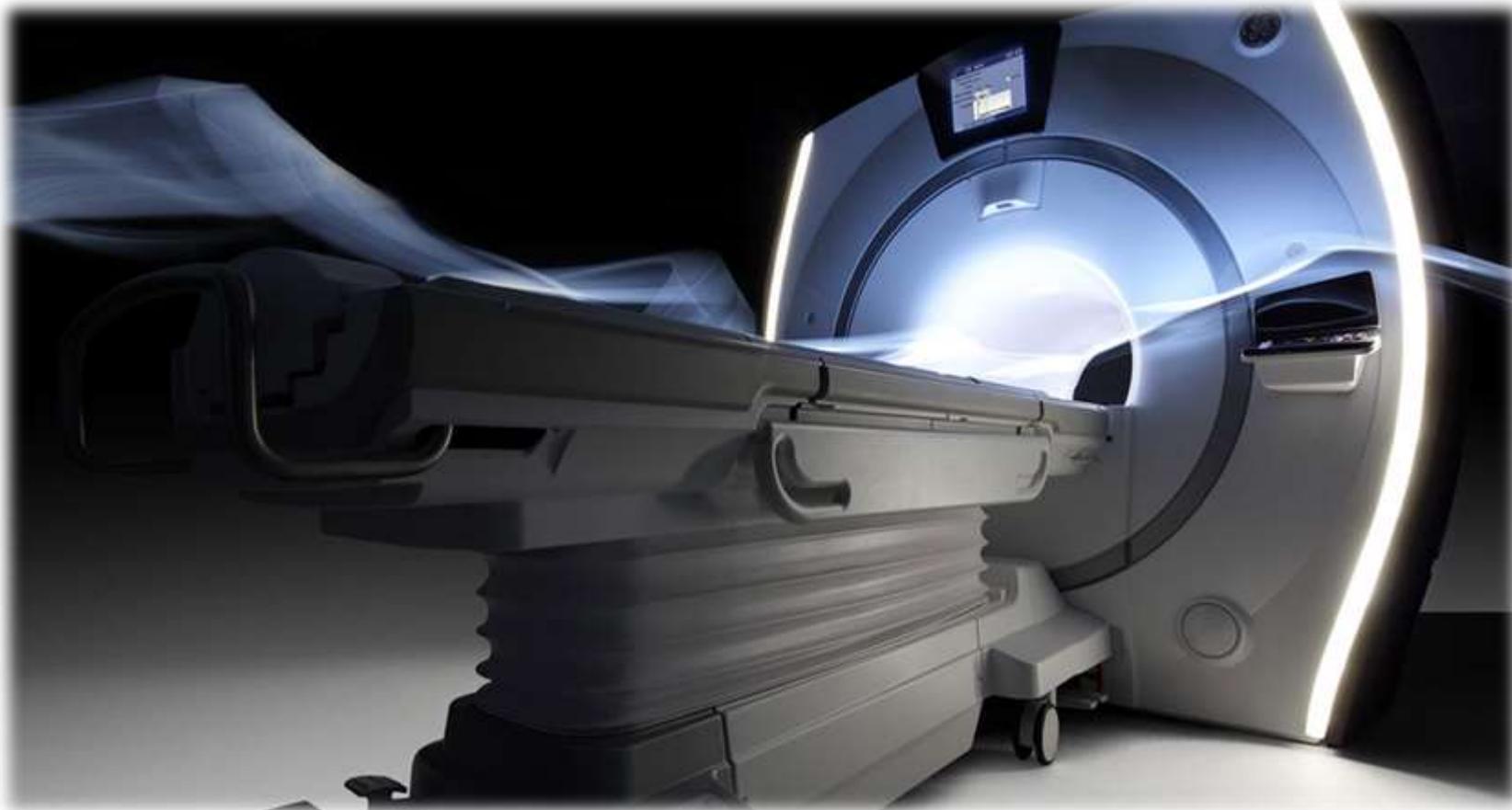
Il focus dello strumento è:

- sulla **visione d'insieme** di un progetto, che deve esser sempre tenuta sotto controllo. Infatti ogni decisione impatta sempre su tempi, costi e qualità.
- sulla gestione dei **costi**. I partecipanti gestiranno i costi delle attività e dovranno formulare un'offerta che preveda anche un congruo margine economico.
- sulla gestione dei **tempi**. I Partecipanti gestiranno la durata del progetto e potranno monitorare costantemente il GANTT e l'avanzamento delle attività.
- sulla gestione dei **rischi**: il progetto presenta una serie di rischi che possono essere gestiti allocando delle contingency.

## Fasi di gioco



## Scenario «Risonanza Magnetica»



## Il tuo ruolo



- **Tu sei il PM** di una Società che si occupa di realizzare progetti di installazione di servizi tecnologici in ambito ospedaliero. La tua Società ha ricevuto l'invito a partecipare ad una gara da parte di una Azienda Ospedaliera.
- Il tuo capo è il **Direttore Operations** della Società per la quale lavori ed è il cliente interno del progetto.

- Tu presenterai un'offerta al **Direttore Generale** della Azienda Ospedaliera, lui è il tuo cliente esterno.

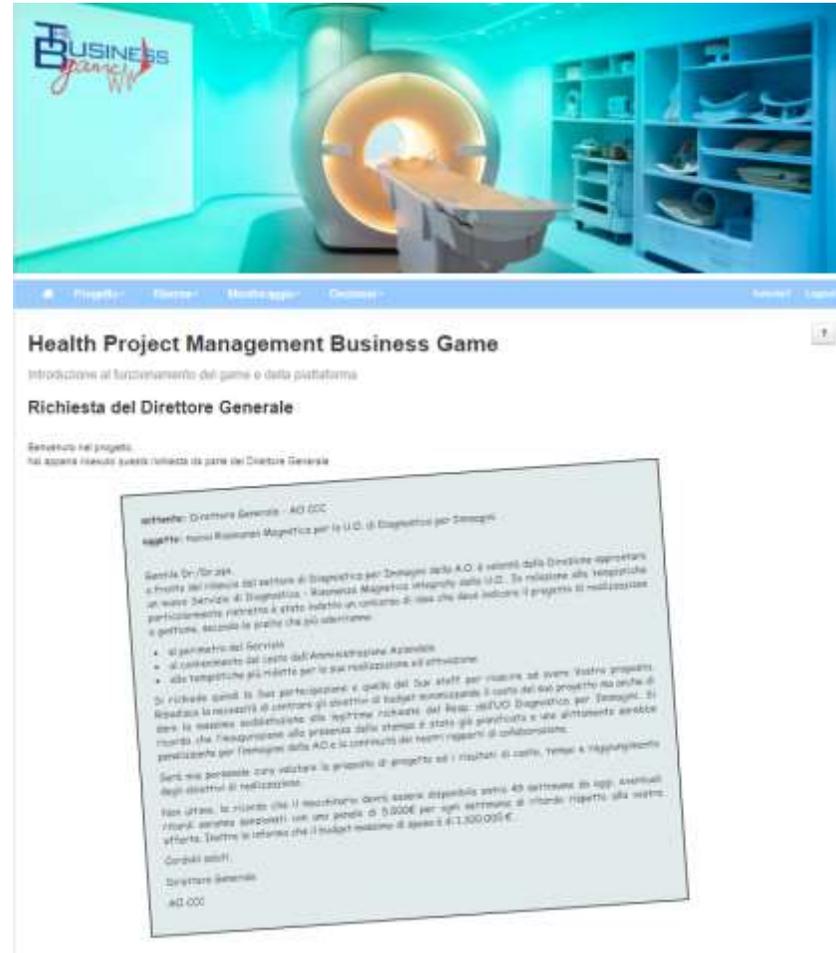


## Fase di BID

In questa prima parte dovete preparare la pianificazione dell'offerta e inviarla al cliente.

*La piattaforma calcola tutti gli impatti delle vostre scelte e vi permette di valutare scenari alternativi prima di inviare l'offerta definitiva.*

# Piattaforma di gioco



## Fase di BID – Step di gioco

1. Lettura del contesto
2. Allocazione degli esecutori alle attività
3. Simulazione\*
4. Valutazione sul consumo di slack time
5. Gestione del rischio
6. Formulazione dell'offerta

\*Completato lo step 2, ad ogni modifica sarà possibile simulare per verificare (nelle pagine del menu **Monitoraggio**) gli impatti delle decisioni

## Fase di BID – Allocazione risorse

Alcune risorse non sono state allocate.

Il tuo piano non è aggiornato, per aggiornarlo lancia la **Simulazione**

Simula

### Dati progetto

Costo totale: **N.A.**

Durata (settimane): **42**

Totale contingencies: **N.A.**

Codice	Nome	Risorsa	Inizio	Fine	Durata	Costo [€]	Posticipo (Usato)	Azione
1	New Project MRI							
1.1	Vendita MRI pre esistente							
1.1.1	Selezione interlocutori per la vendita		0	6	6	€ 0,00	0	
1.1.2	<b>Trattativa commerciale</b>		6	18	12	€ 0,00	0	Scegli
1.1.3	Stesura contrattualistica		6	15	9	€ 0,00	0	
1.1.4	Sottoscrizione		18	23	5	€ 0,00	0	
1.2	Selezione nuova MRI							
1.2.1	<b>Gestione offerte</b>		0	4	4	€ 0,00	0	Scegli

## Fase di BID – Allocazione risorse

### Informazioni sulle risorse

- Affidabilità
- Esperienza
- Calendario (solo per le risorse interne, cliccare sul nome della risorsa per visualizzarlo)

### Dichiarazione dell'esecutore

- Qualità
- Durata prevista
- Costo

Nome [Calendario]	Descrizione	Affidabilità	Esperienza	Qualità	Durata Prevista (settimane)	Costi totali	Seleziona
 Bulfoni	risorsa dotata di scarsa autonomia ma che all'interno di un team di lavoro riesce ad essere performante. Difficilmente otterrà risultati eccelsi, ma allo stesso modo il suo lavoro difficilmente scenderà sotto un certo livello di qualità.	♥♥♥♥♥	👛👛👛👛	🚚🚚🚚🚚	3	€ 81.400,00	<input type="radio"/>
 Carlon	Carlon si occupa di Diagnostica per Immagini da poco tempo, e nonostante la scarsa esperienza si impegna sempre molto per ottenere il massimo dei risultati.	♥♥♥♥♥	👛👛👛👛	🚚🚚🚚🚚	2	€ 96.200,00	<input type="radio"/>
 Tassoni	grande esperienza e qualità nelle attività che svolge. Risorsa preziosa all'interno di qualsiasi team di lavoro.	♥♥♥♥♥	👛👛👛👛	🚚🚚🚚🚚	5	€ 59.200,00	<input type="radio"/>

## Fase di BID – Utilizzo dello Slack Time

Postponement (Used)	Action
9	
0	
0	Choose
0	
0	
6(3)	Choose



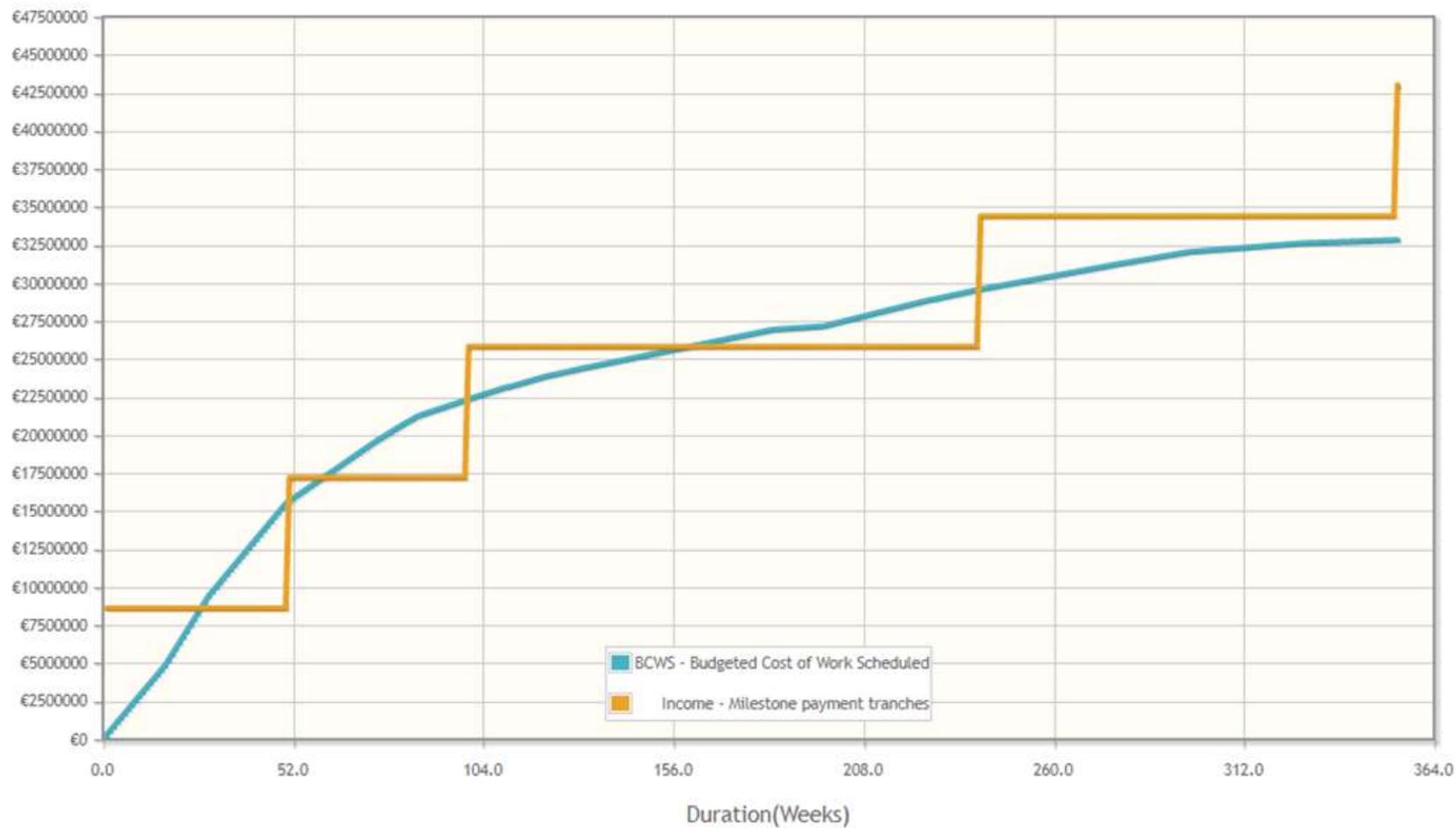
Max slack time: 6

Slack time usato: 3

È possibile ritardare l'inizio di un'attività, valutandone l'impatto.

*Fare clic sul pulsante per modificarlo*

## Financial Data



## Fase di BID – Analisi dei rischi

Nel gioco sono presenti 2 tipologie di rischi:

- Rischi dovuti all'affidabilità delle risorse
- Rischi non previsti che possono accadere

*Dovete valutare quante riserve mettere da parte per sostenere questi rischi*

## Fase di BID – Offerta

**Bid**

**Definizione degli aspetti economici e temporali dell'offerta**

### **Prezzo d'offerta**

(inferiore o uguale a quanto richiesto dal cliente nelle specifiche del progetto)

### **Durata del progetto**

(inferiore o uguale a quanto richiesto dal cliente nelle specifiche del progetto)

È possibile usare il tasto «**Simula la tua offerta**» un numero illimitato di volte  
Premete sul tasto «**Invia il tuo preventivo**» solo per l'invio definitivo

## Fase di BID – Il preventivo

Prezzo: € 200.000,00

Data di consegna prevista: 90 settimane

Margine: € 82.486,00

Guadagno finanziario 7,75%

Sei pronto a confermare il tuo preventivo?

Cambia il tuo preventivo

Invia il tuo preventivo

Premete sul tasto «Invia il tuo preventivo» solo per l'invio definitivo.

**NON è POSSIBILE ANNULLARE QUESTO INVIO.**

## Sintesi

- Budget
  - Massimizzare il margine di progetto
- Scope
  - Rimozione della Risonanza Magnetica presente (compresa anche la sua vendita diretta)
  - Esecuzione del processo di mini-HTA relativo alla selezione della nuova Risonanza Magnetica
  - Definizione dei lavori necessari e loro affidamento
  - Esecuzione dei lavori e delle forniture affidate
  - Gestione dell'installazione fino all'avvio operativo

## Considerazioni semplificative

- Le attività legate alla gestione della sicurezza sono state eliminate per semplificare il quadro delle attività rappresentate
- Le attività di collaudo sono state sostanzialmente semplificate
- Le attività di project management sono state descritte molto sommariamente

## Fase di BID – Valutazione

	Totale punteggio	Parametri di valutazione
<b>BID</b>	1000 punti	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costo totale</li> <li>• Data di consegna promessa</li> </ul>
<b>DELIVERY</b>	1000 punti	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Soddisfazione del cliente legata alle richieste di change</li> <li>• Qualità del prodotto finale</li> <li>• Ritardo sulla data di consegna promessa</li> </ul>
	1000 punti	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Guadagno finanziario</li> <li>• Valore del margine finale</li> <li>• Mantenimento margine fase di BID</li> </ul>

AIIC 2023

FORTEZZA DA BASSO

Firenze 10-13 maggio 2023

Convegno Nazionale  
Associazione Italiana Ingegneri Clinici

Innovazione e accessibilità:

il governo delle tecnologie sanitarie come sfida sociale

## Link di accesso

<https://health.thebusinessgame.it/>

## Fase di BID – Step di gioco

1. Lettura del contesto
2. Allocazione degli esecutori alle attività
3. Simulazione\*
4. Valutazione sul consumo di slack time
5. Gestione del rischio
6. Formulazione dell'offerta

\*Completato lo step 2, ad ogni modifica sarà possibile simulare per verificare (nelle pagine del menu **Monitoraggio**) gli impatti delle decisioni