

Typologie des cartes du jeu "[Aventure Entrepreneur](#)"

Titre	CEJM	Gestion	Marketing	Management Commercial
Cartes "Évènement"				
Bruits de couloir	Entente illicite	Gestion des risques (avocat)	La veille	
Litige	Entente, concurrence déloyale	Gestion des risques		
Cauchemar en déco	Responsabilité du prestataire, obligation de moyen ? de résultat ?	L'investissement		
Assurance prévoyance	Responsabilité, litige	Gestion des risques		
L'entreprise prend l'eau		Gestion des risques		
Vous vous cassez une jambe		Gestion des risques		Gestion du personnel, tableau de bord des indicateurs sociaux

Titre	CEJM	Gestion	Marketing	Management Commercial
Perte de données	RGPD Prestations de services informatiques	Gestion des risques		
Chèque en bois		Gestion des risques Trésorerie		
Tous à sec	Diagnostic : PESTEL		Le prix : le marché	
Retour de flamme	Diagnostic : PESTEL		Le marché	
Il est irrésistible	Contrat de travail			Recrutement
Crise interne	Licenciement, mode de rupture			Recrutement
Aurevoir Président	Mode de rupture du contrat de travail			Rupture du contrat, turn over, cohésion...
Tous ensemble	La grève	Gestion des risques : approvisionnement	Espace commercial attractif : gestion des stocks	

Titre	CEJM	Gestion	Marketing	Management Commercial
Rachat de stocks		Les stocks la trésorerie	Écoulement des stocks	
Bal masqué			Prospection client	
Au taquet				animation d'équipe
Allez les bleus			Communication, animation de l'espace de vente	
Notification de redressement	Budget de l'Etat	Les impôts		
Oups la boulette	Budget de l'Etat	Les impôts		
Oncle généreux		Compte de résultat		
Coup de pouce	Les brevets	Les subventions source de financement	Mise en avant des nouveaux produits, stratégie de marché	

Titre	CEJM	Gestion	Marketing	Management Commercial
Seul aux commandes	Droit des sociétés			
Développement durable	Développement durable RSE		Valeurs, image de l'entreprise	
Réseau	Développement du marché		Les partenaires institutionnels Développement du marché	
Revente de véhicules	Contrat de vente B to B	Cession d'immobilisation	Contrat de vente B to B	
Investissement	Stratégie de diversification	Investissement		
Carte "Achat"				
Formation				Formation

Titre	CEJM	Gestion	Marketing	Management Commercial
Affacturage		Affacturage		
Assurance prévoyance	Responsabilité - Litige	Gestion des risques		
Relance Client		Gestion des risques		
Levée de fond	Modalités de financement	Modalités de financement		
Site internet			Communication digitale	
Recherche et Développement	Brevets	Investissement		
Agrandissez-vous		Investissement	Agencement de l'espace commercial	Recrutement : ressources humaines
Publicité			Communication	

Titre	CEJM	Gestion	Marketing	Management Commercial
Cartes "Client"				
Les commerciaux			Entretiens de vente, coaching	
Directrice commerciale				Manager une structure
Les clients B to C ou B to B	Les acteurs économiques la taille des entreprises Les secteurs d'activité		Segmentation Motivation Comportements, freins attitudes...	