



# Targowisko

Sprzedaż

**Gra**Szkoleniowa.pl



1,5 h



min: 8, max: 18  
optymalnie: 10 - 14

© 2018 GrowinGame Sp. z o.o. Wszystkie prawa zastrzeżone.

Gra symulacyjna 'Targowisko' rozpowszechniana jest przez GrowinGame wraz z licencją. Każdy nabywca gry zobowiązał się w chwili zakupu do przestrzegania jej warunków.



Opracowanie ani żadna jego część nie mogą być przedrukowywane, reprodukowane ani odczytywane w środkach masowego przekazu bez indywidualnej i pisemnej zgody GrowinGame.

Prawa użytkownika gry do kopiowania jej lub jej części określone są w licencji udzielonej prawowitemu właścicielowi niniejszego opracowania.

Rozpowszechniane jakąkolwiek metodą poligraficzną lub elektroniczną jest zabronione.

Pełna treść licencji jest dostępna na stronach nr 55 - 57.



Autorzy:  
Krzysztof Szewczak  
Wiktor Wołoszko



Dziękujemy za wybór naszych gier!  
W razie pytań zadzwoń do nas lub napisz - [GraSzkoleniowa.pl/kontakt](mailto:GraSzkoleniowa.pl/kontakt)

Podziel się także swoimi pomysłami na rozwój lub ulepszenie naszych produktów.

### **Jak dobrze przygotować się do prowadzenia gry?**



[GraSzkoleniowa.pl/przygotowanie](http://GraSzkoleniowa.pl/przygotowanie) - tu znajdziesz ważne i aktualizowane informacje, które pomogą Ci efektywnie przeprowadzić tę i inne nasze gry. Zapoznaj się z nimi koniecznie, szczególnie jeśli prowadzisz naszą grę po raz pierwszy.

Edycja 3

## SPIS TREŚCI

O grze .....	4
Materiały do gry .....	5
Przebieg gry .....	6
Przykładowe wypowiedzi uczestników .....	10
Wydruki uczestników – zawody związane z produkcją jedzenia .....	11
Handlarz pieprzem .....	12
Zielarz .....	14
Hodowca kur .....	16
Rybak .....	18
Piekarz .....	20
Młynarz .....	22
Bartnik .....	24
Winiarz .....	26
Zbieracz .....	28
Wydruki uczestników – zawody związane z wytwarzaniem narzędzi/produktów .....	30
Kowal .....	31
Garncarz .....	33
Bednarz .....	35
Kołodziej .....	37
Łucznik .....	39
Szewc .....	41
Wikliniarz .....	43
Garbarz .....	45
Tkacz .....	47
Pozostałe wydruki uczestników .....	49
Arkusz wozu .....	50
Denary .....	51
Model kompetencji - obsługa klienta i sprzedaż .....	52
Plan gry .....	54
Warunki licencji .....	55

---

### O grze

Gra przenosi uczestników w świat średniowiecznego targu, gdzie rzemieślnicy i sprzedawcy z okolic królewskiego dworu mają okazję dokonania intratnych transakcji. Rozgrywka charakteryzuje się dużą liczbą interakcji między uczestnikami, umożliwiając doskonalenie umiejętności handlowych oraz testowanie pomysłów na zwiększenie wyniku sprzedażowego.

Czas jest ograniczony, a konkurencja silna. Dodatkowo królewski urzędnik czuwa nad przestrzeganiem reguł handlowania, które ustalił sam Jaśnie Panujący. Rezultaty uczestników zależą od umiejętności poznawania potrzeb klientów, przekonującego sposobu prezentowania oferty i zamykania sprzedaży.

"Targowisko" to gra, która mobilizuje uczestników do podejmowania inicjatywy i szukania rozwiązań. Pojawiające się emocje i zebrane doświadczenia, to podstawa do wypracowania wartościowych wniosków, dotyczących zarówno rozwoju kompetencji handlowych, jak i ulepszenia samego procesu sprzedaży.

### Cele gry

- Rozwój umiejętności badania potrzeb i nawiązywania relacji handlowych.
- Trening umiejętności zwiększania sprzedaży - cross-selling i up-selling.
- Praktyczna nauka prezentowania oferty i radzenia sobie z obiekcjami.
- Rozwój umiejętności zamykania sprzedaży.

Model kompetencji, na którym bazuje gra znajdziesz na stronach nr 52 - 53. Możesz go wykorzystać jako arkusz obserwacji i/lub materiał edukacyjny dla uczestników.

### Materiały do gry

#### Dla uczestników

Nazwa	Nr strony	Ile przygotować?
Instrukcje uczestników	11 - 48	Po 1 na uczestnika
Arkusz wozu *	50	Po 1 na uczestnika
Denary	51	Po 12 na uczestnika (wydrukuj na grubszym papierze)
Model kompetencji (opcjonalnie)	52 - 53	Po 1 na uczestnika

\* Możesz pobrać do wydruku dla uczestników [pliki z arkuszem wozu](#) – bez nagłówka i stopki.

#### Dla trenera

Nazwa	Nr strony
Model kompetencji	52 - 23
Plan gry	54

#### Przygotuj także:

- Flipchart i markery.
- Długopisy dla każdego uczestnika.
- W trakcie rozgrywki zalecamy pracę bez stołów. Ułatwi to interakcje między uczestnikami.

### Przebieg gry

#### 1. Wprowadzenie do gry i przekazanie instrukcji

Zaproś uczestników do gry, wskazując krótko najważniejsze założenia. Wszystkie szczegółowe informacje uczestnicy znajdą w swoich instrukcjach. Aby dodatkowo wprowadzić uczestników w klimat gry, możesz wcielić się w rolę królewskiego urzędnika, który kieruje przebiegiem targu i stoi na straży zasad określonych w [Instrukcji uczestnika]:

*Zapraszam Was do gry, podczas której wcielicie się w średniowiecznych handlarzy, rzemieślników i kupców. Rozgrywka pozwoli nam przyjrzeć się sprzedaży i czynnikom, które mają na nią wpływ. Po ... minutach (wskaż czas - patrz niżej) zakończymy i omówimy nasze doświadczenia. Na podsumowanie i opracowanie wniosków poświęcimy ... (wskaż zaplanowany czas).*

Tu możesz przyjąć rolę królewskiego urzędnika i oznajmić (np. zmieniając głos):

*Za chwilę rozpocznie się coroczny, największy w całym królestwie targ. Jest to dla Was doskonała okazja, aby sprzedać swoje produkty i nawiązać nowe znajomości handlowe. To także sposobność do zaopatrzenia się w różne produkty niezbędne do życia i pracy. Tytuł „Najlepszego sprzedawcy” otrzyma ten, który po zakończonej rozgrywce będzie miał najwięcej denarów i zapełni swój wóz według zasad określonych przez samego króla. A ja jako jego urzędnik, będę czuwał nad ich przestrzeganiem.*

Wręcz każdemu z uczestników [Instrukcję uczestnika], [Arkusze wozu] oraz [12 denarów], mówiąc:

*Oto pisma, w których znajdziecie wszystkie szczegóły oraz denary. Jeśli będziecie mieli jakiegokolwiek pytania lub wątpliwości, zgłóście je do mnie zanim zaczniemy targ.*

#### Ważne:

- Przygotowaliśmy w sumie 18 opisów zawodów – 9 związanych z produkcją i sprzedażą żywności oraz 9 z wytwarzaniem i sprzedażą innych produktów/narzędzi. W Twojej grupie szkoleniowej powinna być równa reprezentacja każdego z tych dwóch rodzajów zawodów. W przypadku grup z nieparzystą liczbą uczestników, któraś z nich będzie miała o jednego reprezentanta więcej.
- Przygotowane pakiety [Instrukcja uczestnika], [Arkusze wozu] i [12 denarów] najlepiej przekazać w foliowych koszulkach.
- Czas trwania rozgrywki zależy od liczby uczestników. Zaplanuj 30 min dla grupy około 10 osób, 45 min dla 18 osób lub odpowiednio mniej/więcej.

Przed rozpoczęciem upewnij się, że wszyscy zrozumieli zasady i odpowiedz na ewentualne pytania. Daj uczestnikom chwilę (do 2 minut) na przygotowanie do prezentacji i sprzedaży swoich produktów.

## 2. Rozgrywka i wyłonienie zwycięzcy

*Treść dostępna w pełnej wersji gry*

Przyglądaj się pracy uczestników i bazując na swojej wiedzy zapisuj co ciekawsze obserwacje. Mogą one dotyczyć np.:

- pytań jakimi rozpoczynają się rozmowy,
- odpowiedzi jakie padają i tego na ile są rozbudowane,
- sposobu nawiązywania relacji i badania potrzeb potencjalnych klientów,
- metod prezentowania produktów i stosowanych technik przykuwania uwagi,
- działań zmierzających do zwiększenia sprzedaży – oferowania dodatkowych produktów droższych lub uzupełniających.

*Treść dostępna w pełnej wersji gry*

*Treść dostępna w pełnej wersji gry*

### 3. Omówienie rozgrywki

Na tę część gry zaplanuj minimum 1 godzinę.

*Treść dostępna w pełnej wersji gry*

#### Pytania transferowe:

*Treść dostępna w pełnej wersji gry*

---



## Targowisko

---

*Treść dostępna w pełnej wersji gry*

### Przykładowe wypowiedzi uczestników

- *Uzmysłowiłem sobie, że aby przeprowadzić dobrą transakcję wpierw trzeba zbudować relacje i zbadać potrzeby. A nachalność przynosi więcej strat niż pożytku.*
- *Ta gra uświadomiła mi, że sprzedając mogę nauczyć się wielu rzeczy o samym sobie.*
- *Ciekawym spojrzeniem jest dla mnie to, że moim produktem mogę rozwiązywać czyjeś problemy. To buduje pewność siebie i pomaga w sprzedaży!*
- *Nauczyłam się, że najważniejsze są dwie rzeczy – relacje z ludźmi i samym sobą. Trzeba znać swoją wartość.*
- *Ta gra pozwoliła mi lepiej poznać współgrających i uczyć się od nich – to w jaki sposób podejmują decyzje sprzedażowe.*
- *Przypomniałem sobie, że każdy z nas jest inny i te różnice widać w trakcie sprzedaży.*
- *Nauczyłem się zbierać informacje pod presją czasu i planować swoje zakupy.*
- *Zobaczyłem, że w sprzedaży czasem warto tworzyć koalicje – przecież inni mogą sprzedawać mój produkt jako uzupełnienie ich oferty.*
- *Utwierdziłem się w tym, jak ważne są pytania w sprzedaży i słuchanie pozbawione tendencyjnych założeń.*
- *W sprzedaży ważne jest odwołanie się do potrzeb klienta i stworzenie przekonującego obrazu w trakcie prezentacji.*
- *Przekonałem się, że powinienem popracować nad umiejętnością skupiania na sobie uwagi klienta i na tym co oferuję.*
- *Gra podsunęła mi pomysł, że powinienem prezentować swoje usługi w miejscach, gdzie jest więcej potencjalnych klientów – spotkaniach biznesowych, konferencjach, niż na indywidualnych spotkaniach.*

**Wydruki uczestników - zawody związane z produkcją jedzenia**

### Handlarz pieprzem

Mieszkaś w niewielkiej osadzie położonej wśród malowniczych pól, łąk i lasów. Od lat trudniś się handlem pieprzem. Każdy w okolicy wie, że jeśli potrzebuje tej przyprawy, to w pierwszej kolejności musi przyjść do Ciebie. Jakość Twojej pracy i produktów, które oferujesz jest już niemal legendarna. Dzięki temu także Ty cieszyś się znakomitą opinią i szacunkiem w oczach lokalnej ludności.

Dzień drogi od Twojej wioski znajduje się wytworny dwór królewski. Nie masz okazji bywać tam zbyt często. Jednak jest wydarzenie, które sprowadza Cię tam co roku - największy w całym królestwie targ! Podobnie jak i Ciebie, targ przyciąga także wielu innych handlarzy, rzemieślników i kupców. Jest to doskonała okazja, aby nawiązać nowe znajomości handlowe, sprzedać swoje produkty i zarobić tyle, ile w ciągu kilku miesięcy wyłożonej pracy w Twojej miejscowości. To także sposobność do zaopatrzenia się w różne produkty niezbędne Ci do życia i pracy. Nie tylko chcesz, ale po prostu musisz tam być!

Targ rozpoczyna się już wkrótce. Przygotuj się dobrze. Każdy z obecnych będzie chciał coś sprzedać, ale każdy może być także Twoim potencjalnym klientem.

### Twoje produkty

*Treść dostępna w pełnej wersji gry*

## Sprzedaż

*Treść dostępna w pełnej wersji gry*

## Zakupy

*Treść dostępna w pełnej wersji gry*

## Organizacja targu

*Treść dostępna w pełnej wersji gry*

## NAJLEPSZY SPRZEDAWCA

*Treść dostępna w pełnej wersji gry*

---

*Treść stron nr 14 - 48 dostępna w pełnej wersji gry*

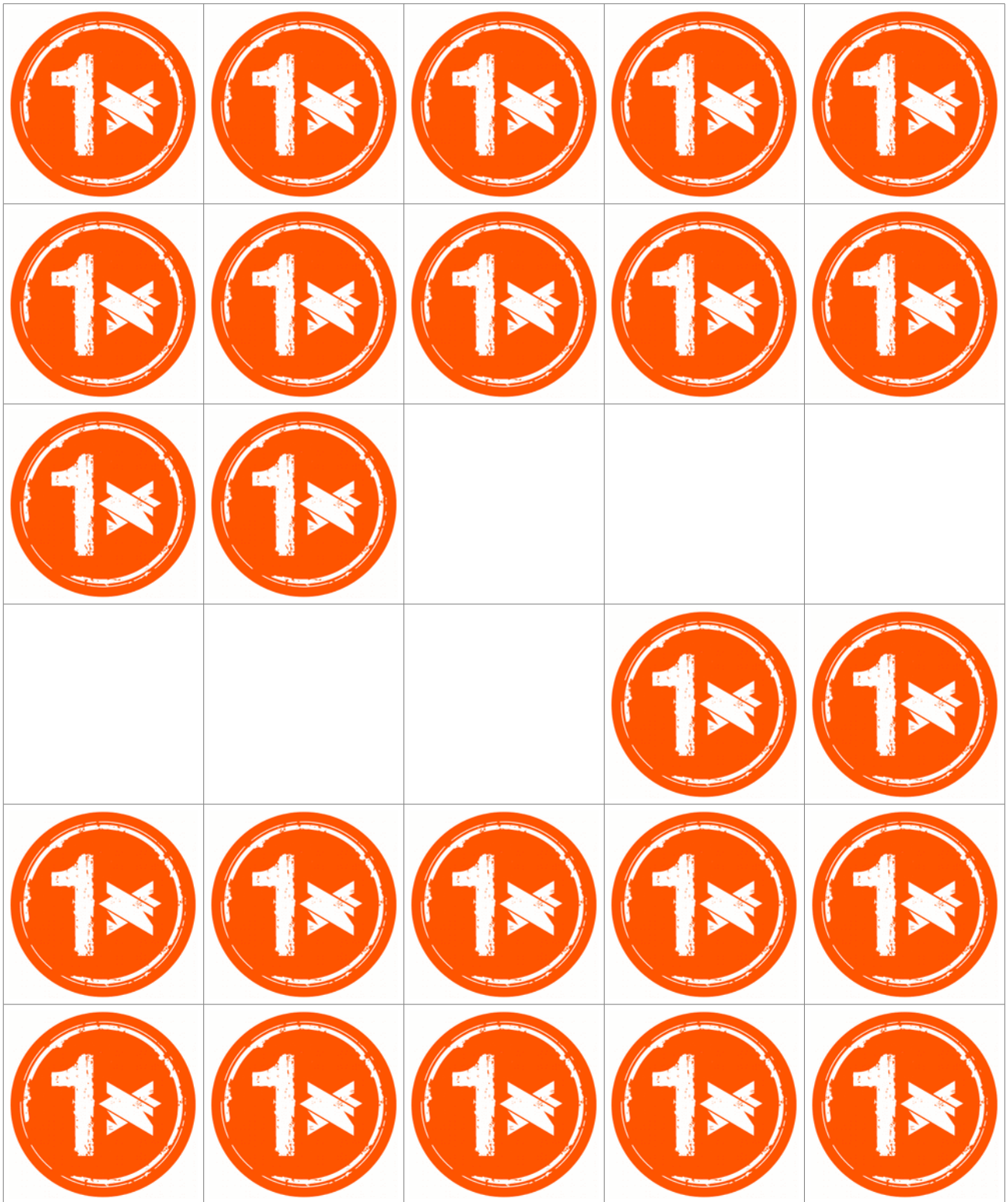
**Pozostałe wydruki uczestników**

## Arkusz wozu

*Treść dostępna w pełnej wersji gry*



Denary



## Model kompetencji - obsługa klienta i sprzedaż

Gra „Targowisko” bazuje na poniższym modelu kompetencji. Wykorzystaj go jako arkusz obserwacji i/lub materiał edukacyjny dla uczestników.

Nazwa kompetencji	Zachowanie (wskaźnik behawioralny)
<b>Kwalifikowanie klientów</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Definiuje swoją ofertę i cele sprzedażowe.</li><li>• Pyta innych o ich potrzeby.</li><li>• Identyfikuje klientów, którzy mogą przynieść największy dochód.</li><li>• Rozpoznaje kryteria decyzji zakupowych potencjalnych klientów.</li></ul>
<b>Nawiązanie relacji / pierwsze wrażenie</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Aktywnie dąży do nawiązania kontaktu z możliwie największą liczbą osób.</li><li>• Wita się i przedstawia przestrzegając zasad etykiety biznesowej.</li><li>• Informuje o zakresie swojej działalności.</li><li>• Jego mowa ciała wspiera prezentację produktu.</li></ul>
<b>Badanie potrzeb</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zadaje pytania otwarte.</li><li>• Słucha aktywnie (dopytuje, parafrazuje).</li><li>• Stosuje podsumowania i zapisuje je.</li></ul>
<b>Prezentacja oferty</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Wskazuje te elementy oferty, które są ważne dla klienta.</li><li>• Reaguje na opinie klienta dotyczące proponowanych warunków.</li><li>• Stosuje techniki angażujące (opis funkcjonalności, pytania, humor, sensacyjna informacja, historia, odwołanie do opinii innych klientów lub autorytetów, cytaty, komplement, itp.).</li></ul>
<b>Cross selling</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zna produkty/usługi uzupełniające ofertę główną.</li><li>• Oferuje dodatkowe rozwiązania przydatne danemu klientowi.</li><li>• W przypadku odrzucenia pierwszej propozycji wskazuje innych sprzedawców, którzy mogą uzupełnić jego ofertę.</li></ul>

<b>Up selling</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zna swoją ofertę, która jest: w wyższym standardzie, w większej ilości lub ma więcej funkcji niż oferta podstawowa.</li><li>• Oferuje te lepsze i przy okazji bardziej dochodowe rozwiązania klientom.</li></ul>
<b>Radzenie sobie z obiekcjami</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Dostrzega wszystkie obiekcje klienta.</li><li>• Zachowuje spokój, gdy klient podważa jego stanowisko.</li><li>• Wskazuje możliwości pozytywnego zakończenia transakcji.</li></ul>
<b>Zamykanie sprzedaży</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Podsumowuje ustalenia.</li><li>• Dopytuje czy coś jeszcze jest ważne dla klienta.</li><li>• Jako pierwszy proponuje dokonanie zakupu.</li><li>• Po zrealizowanej sprzedaży utwierdza klienta w słuszności jego decyzji (wypowiedzi typu: <i>Gratuluję. Dokonał Pan słusznego wyboru</i>).</li></ul>

## Plan gry

### 1. Wprowadzenie do gry i przekazanie instrukcji

- Zaproś uczestników do gry i przedstaw plan rozgrywki.
- Rozdaj materiały – [Instrukcja uczestnika], [Arkusze wozu] oraz [12 denarów] – pamiętaj o tym, aby każda z grup zawodów (handlarze jedzeniem oraz produktami/narzędziami) miała taką samą lub zbliżoną liczbę reprezentantów.
- Daj czas na zapoznanie się z nimi i przygotowanie do sprzedaży.
- Przypomnij krótko zasady wpisywania zakupów w [Arkuszu wozu] oraz przekazywaniu denarów przy realizowanej transakcji.
- Odpowiedz na ewentualne pytania.

### 2. Rozgrywka i wyłonienie zwycięzcy

*Treść dostępna w pełnej wersji gry*

### 3. Omówienie rozgrywki

*Treść dostępna w pełnej wersji gry*

### Warunki licencji

na użytkowanie gry symulacyjnej „Targowisko”

### Podstawowe definicje

#### Licencjodawca

**GrowinGame Sp. z o.o.**, 10-602 Olsztyn, ul. Wincentego Pstrowskiego 14B/4, NIP 739-388-69-25, REGON 364942639, KRS 0000628262, zwana dalej w niniejszej Licencji **GrowinGame**.

#### Licencjobiorca

Prawowity nabywca gry symulacyjnej „Targowisko” zakupionej za pośrednictwem serwisu internetowego [www.graszkoleniowa.pl](http://www.graszkoleniowa.pl), wymieniony w stopce niniejszego opracowania, zwany dalej w niniejszej Licencji **Użytkownikiem**.

#### Licencja

Niniejszy dokument i jego postanowienia.

#### Dokumentacja

Wszelkie materiały składające się na grę szkoleniową, w szczególności instrukcja i objaśnienia dotyczące jej użytkowania oraz instrukcje i treści przeznaczone do wydruku dla uczestników rozgrywki.

### §1 Przedmiot Licencji

1. Przedmiotem Licencji, zwanym dalej **Produktem**, jest **gra symulacyjna "Targowisko"** wraz z jej Dokumentacją.
2. Przedmiot Licencji korzysta z ochrony przewidzianej przepisami prawa autorskiego i oddany w używanie nie oznacza przeniesienia ich i wynikających z nich praw majątkowych na Użytkownika.
3. GrowinGame jest właścicielem majątkowych praw autorskich do Produktu. Jeśli prawa te lub ich części są w posiadaniu osób trzecich, to GrowinGame posiada odpowiednie prawa użytkowe.
4. GrowinGame zezwala Użytkownikowi na korzystanie z Produktu na warunkach niniejszej Licencji.
5. Zakup Produktu oznacza nieodwołalne przyjęcie niniejszej Licencji oraz powoduje, że warunki niniejszej umowy stają się prawnie wiążące.
6. GrowinGame nie upoważnia Użytkownika do udzielania dalszych sublicencji na Produkt.

### §2 Prawa i obowiązki Użytkownika

1. Użytkownik ma prawo wielokrotnego i nieograniczonego w czasie używania Produktu dla własnych potrzeb zgodnie z jego funkcjami. Nie ma prawa płatnego rozpowszechniania powielonego Produktu i jego Dokumentacji.

2. Użytkownik nie ma prawa wypożyczenia lub najmu Produktu i jego Dokumentacji lub ich kopii, ani publicznego ich udostępniania.
3. Użytkownik ma prawo powielania wybranych części Produktu jedynie w celu przekazania ich uczestnikom, prowadzonych przez Licencjobiorcę stacjonarnych zajęć edukacyjnych. Prawo to dotyczy części Produktu wskazanych w Dokumentacji jako materiały do gry, do wydruku dla uczestników rozgrywki. Prawo to nie dotyczy szkoleń typu e-learning, ani innych zajęć edukacyjnych w formie zdalnej.
4. Użytkownik ma obowiązek ochrony swego egzemplarza Produktu i jego Dokumentacji przed wykonaniem kopii przez niepowołane osoby trzecie.
5. Produkt i każda jego część zawierają notatkę „© GrowinGame Sp. z o.o. & GraSzkoleniowa.pl” oraz adnotację dotyczącą Licencji. Użytkownik jest zobowiązany, aby razem z każdą kopią przekazywaną uczestnikom jego zajęć przejąć i zamieścić te zapisy w niezmienionej formie. Użytkownik ma prawo umieścić na tych kopiach swój znak handlowy.
6. Użytkownik ma prawo dokonywania zmian w Produkcie jedynie na własny użytek, z wyjątkiem notatki, o której mowa w §2, podpunkcie 5. Ma prawo powielania zmienionego Produktu wyłącznie na takich samych zasadach, jak dla produktu dostarczanego przez GrowinGame i opisanych w niniejszej Licencji. Nie ma prawa płatnego rozpowszechniania zmienionego Produktu i jego Dokumentacji.
7. W przypadku dokonania w Produkcie zmian przewidzianych w §2 podpunktem nr 6 Użytkownik ma obowiązek naniesienia na kopie przewidziane w §2 podpunktem nr 3 wyraźnie widocznej adnotacji o dokonaniu modyfikacji własnej.
8. W przypadku zakupu Produktu z licencją Osobistą, w stopce każdej strony Produktu wymienione będzie imię i nazwisko prawowitego Użytkownika. Użytkownik nie ma prawa użyczenia i udostępniania Produktu osobom trzecim w celu wykorzystania go w imieniu Użytkownika.
9. W przypadku zakupu Produktu z licencją Firmową, w stopce każdej strony Produktu wymieniona będzie nazwa firmy, jako prawowitego Użytkownika. Użytkownik taki ma prawo nieodpłatnego użyczenia i udostępniania Produktu osobom trzecim, zwanym dalej Wykonawcą, w celu wykorzystania go w imieniu Użytkownika, jeżeli spełni łącznie wszystkie następujące warunki:
  - zachowana będzie na kopiach, przewidzianych w §2 podpunktem nr 3, nazwa Użytkownika potwierdzająca związek Wykonawcy z Użytkownikiem,
  - pomiędzy Użytkownikiem a Wykonawcą będzie podpisana umowa przewidziana przepisami kodeksu handlowego, cywilnego lub prawa pracy, potwierdzająca prawo Wykonawcy do prowadzenia zajęć edukacyjnych w imieniu Użytkownika,
  - Użytkownik upewni się, że Wykonawca zapoznał się z zasadami niniejszej Licencji, akceptuje i zobowiązuje się je przestrzegać.
10. Wykonawca nie jest tożsamy z Użytkownikiem, któremu udzielana jest Licencja i nie nabywa żadnych praw do Produktu prócz tych, przewidzianych w §2, podpunkcie nr 9.

### **§3 Zbycie praw do Licencji**

1. Użytkownik nie uzyskuje prawa do odsprzedaży praw do Licencji innemu podmiotowi.
2. Użytkownik wyraża zgodę na przeniesienie przez GrowinGame wszelkich jego praw Licencjodawcy wynikających z niniejszej Licencji na inny podmiot pod warunkiem zachowania

praw Użytkownika i obowiązków wobec nowego Licencjodawcy w niezmienionej formie.

### **§4 Naruszenie warunków Licencji**

1. Naruszenie przez Użytkownika warunków Licencji powoduje unieważnienie Licencji i utratę wszystkich wynikających z niej praw Użytkownika do korzystania z Produktu oraz:
  - nakłada na Użytkownika obowiązek zniszczenia lub zwrócenia wszystkich kopii Produktu i jego Dokumentacji bez zwrotu kosztu ich zakupu,
  - daje GrowinGame prawo żądania odszkodowania finansowego w wysokości uzależnionej od wyceny strat, wykonanej przez GrowinGame.
2. Jeśli wyrok sądowy lub jakakolwiek inna przyczyna, czy siła wyższa narzuca Użytkownikowi działania niezgodne z zasadami niniejszej Licencji, Użytkownik zobowiązany jest zaprzestać używania Produktu.

### **§5 Wyłącznie odpowiedzialności**

1. GrowinGame nie ponosi odpowiedzialności materialnej za jakiegokolwiek szkody lub straty Użytkownika związane z użytkowaniem Produktu objętego Licencją.

### **§6 Pozostałe postanowienia**

1. Jeżeli jakiegokolwiek postanowienie niniejszej Licencji okaże się nieważne lub niewykonalne na gruncie obowiązującego prawa, pozostanie to bez względu na ważność lub wykonalność pozostałych postanowień i Licencji jako całości.
2. W zakresie nieuregulowanym warunkami Licencji mają zastosowanie przepisy Kodeksu Cywilnego i Ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych.
3. Wszelkie spory sądowe związane z interpretacją niniejszej Licencji, wynikłe między GrowinGame a Użytkownikiem lub Wykonawcą podlegają wyłącznej jurysdykcji sądu właściwego dla siedziby prowadzenia przez GrowinGame działalności gospodarczej.