



W otwarte karty

Trening negocjacyjny
Techniki negocjacyjne

GraSzkoleniowa.pl



0,5 - 1,5 h



min: 2, max: 8*
optymalnie: 4 - 8*

© 2019 GrowinGame Sp. z o.o. Wszystkie prawa zastrzeżone.

Gra szkoleniowa 'W otwarte karty' 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 19 – 21.



Autorzy:
Wiktor Wołoszko
Krzysztof Szewczak



Dziękujemy za wybór naszych gier!
W razie pytań zadzwoń do nas lub napisz - GraSzkoleniowa.pl/kontakt

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



Jak dobrze przygotować się do prowadzenia gry?

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
Podział uczestników	7
Przebieg gry	8
Wnioski i opinie uczestników po grze	12
Wydruki	13
Instrukcja	14
Cele negocjacyjne	15
Karta uczestnika	16
Przedmiot negocjacji – propozycja	17
Plan gry	18
Warunki licencji	19

O grze

„W otwarte karty” to prosta, a jednocześnie bardzo angażująca gra negocjacyjna. W trakcie rozgrywki uczestnicy korzystają z talii kart zawierających wybrane techniki negocjacyjne. Dzięki temu w atrakcyjny sposób uczą się wykorzystywać je w określonej sytuacji i doświadczają na bieżąco ich wpływu na prowadzone rozmowy. Szczególną wartością tego narzędzia jest możliwość nauczenia się sposobów reagowania na próby perswazji, a nawet manipulacji z drugiej strony.

Zasady gry są łatwe do opanowania, a jej konstrukcja nie narzuca uczestnikom przedmiotu negocjacji. Pertraktacje mogą dotyczyć wybranych przez strony produktów, usług lub kwestii niezwiązanych z biznesem. Dzięki temu rozgrywka może odwoływać się do rzeczywistych spraw, ważnych dla uczestników. Możesz także opracować dla uczestników gotowe przedmioty negocjacji – wzór zamieszczono na stronie 17.

Warto podkreślić, że specyfika gry sprzyja testowaniu przez graczy różnych stylów negocjacji, technik i reakcji na nie. Możliwe jest przeprowadzanie rozgrywki tylko z wybranymi kartami (np. tylko z czerwonymi, zawierające techniki na „twarde negocjacje”). To z kolei zwiększa świadomość i gotowość do rozwoju umiejętności negocjowania - kompetencji, która jest jedną z kluczowych, zarówno w życiu zawodowym jak i prywatnym.

* Podczas gry uczestnicy w podgrupach prowadzą równoległe negocjacje dwustronne pojedynczo lub w parach. Podczas negocjacji nie jest wymagany stały nadzór osoby prowadzącej szkolenie, dlatego maksymalna liczba uczestników zależy głównie od możliwości organizacyjnych, a nie konstrukcji gry.

Możesz nabyć dodatkowe talie kart na stronie: GraSzkoleniowa.pl

Cele gry:

- Poznanie technik negocjacyjnych lub utrwalenie wiedzy o nich.
- Trening umiejętności wykorzystania technik negocjacyjnych z uwzględnieniem ich doboru do aktualnej sytuacji negocjatorów.
- Doświadczenie wpływu różnych technik negocjacyjnych na przebieg i efektywność prowadzonych negocjacji.
- Trening umiejętności adekwatnego reagowania na różne techniki negocjacyjne.

Materiały do gry

Dla uczestników

Nazwa	Nr strony	Dodatkowe informacje
Instrukcja	14	<p>Zawiera opis zasad gry. Informacje te możesz przedstawić uczestnikom ustnie/w trakcie przykładowej rozgrywki, jednak wydruk pozwoli im przypomnieć sobie najważniejsze zasady także w trakcie rozgrywki.</p> <p>Po 1 dla każdej z negocjujących stron.</p>
Cele negocjacyjne	15	<p>Arkusze, w którym uczestnicy wpisują cele stawiane sobie przed negocjacjami. Dzięki niemu mogą monitorować swoje rezultaty w trakcie prowadzonych rozmów, a po ich zakończeniu określić zwycięską stronę.</p> <p>Po 1 dla każdej z negocjujących stron.</p>
* Karty do gry	-	<p>Zawierają opisy technik negocjacyjnych, których uczestnicy używają w trakcie prowadzonych negocjacji. Każda strona negocjacji (jedna osoba lub para) będzie potrzebowała 1 talii.</p> <p>Możesz nabyć dodatkowe talie kart na stronie: GraSzkoleniowa.pl</p> <p>Karta z numerem 32 zawiera opis techniki „Dobry/zły policjant”. Jeżeli w którejś z podgrup po obu stronach nie negocjują po dwie osoby, kartę tę należy odłożyć przed rozpoczęciem gry.</p>
Pomarańczowa karta	-	<p>Z tych pytań uczestnicy skorzystają po zakończeniu negocjacji i ustaleniu wyników. Służą one podsumowaniu kluczowych wniosków z rozgrywki. Szczegóły w instrukcji na str. 10.</p>
Karta uczestnika	16	<p>Opcjonalna – karta do zapisania kluczowego wniosku, z którym uczestnik kończy grę i którą zabierze ze sobą.</p>
Przedmiot negocjacji - propozycja	17	<p>To przykładowy przedmiot negocjacji, który możesz wykorzystać w trakcie gry. Wzorując się na nim możesz stworzyć inne, własne tematy, które staną się przedmiotem negocjacji.</p> <p>Po 1 dla każdej z negocjujących stron.</p>

W otwarte karty

Dla osoby prowadzącej rozgrywkę

Nazwa	Nr strony
Plan gry	18

Przygotuj także:

- Flipchart i markery na etap omówienia rozgrywki.
- Stoły, przy których będą negocjowali uczestnicy (w trakcie gry siedzą naprzeciwko siebie). Zadbaj, aby wielkość stołów pozwalała na swobodne rozłożenie dwóch talii kart.
- Dla uczestników – długopisy, kartki na notatki.













W otwarte karty

Podział uczestników

Podczas przygotowywania materiałów do gry zaplanuj w jaki sposób podzielisz uczestników na negocjujące podgrupy.

W trakcie gry negocjacje mogą być prowadzone przez pojedyncze osoby („1 na 1”) lub przez pary („2 na 2”). Przy nieparzystej liczbie uczestników możesz także stworzyć układ mieszany („1 na 2”). Pamiętaj tylko, że każda ze stron negocjacji musi dysponować swoją talią kart do gry.















Przykłady podziału grupy 12-osobowej:

Jedna strona negocjacji							Potrzebujesz 12 talii kart
Druga strona negocjacji							









lub

Jedna strona negocjacji				Potrzebujesz 6 talii kart
Druga strona negocjacji				

Przykłady podziału grupy 15-osobowej:

Jedna strona negocjacji								Potrzebujesz 14 talii kart
Druga strona negocjacji								

lub

Jedna strona negocjacji					Potrzebujesz 8 talii kart
Druga strona negocjacji					

W dalszych częściach instrukcji stosuję termin „podgrupa”. Odnosi się on do dwóch stron negocjujących ze sobą uczestników. Dla przykładu, w powyższej tabeli mamy do czynienia z czterema podgrupami – trzema 4-osobowymi i jedną 3-osobową.

Przebieg gry

Gra z jedną rundą negocjacji wraz z podstawowym omówieniem trwa około 1,5 godziny. Istnieje możliwość przeprowadzenia większej liczby rund negocjacji, z których każda wydłuża czas gry o około 30 minut.

1. Wprowadzenie do gry i zapoznanie z instrukcją

Zaproś uczestników do gry. Na tym etapie nie zdradzaj jeszcze zbyt wielu szczegółów i zadbaj o to, aby wprowadzenie było krótkie.

Zapraszam Was do gry „W otwarte karty”, która pozwoli nam poznać lub przypomnieć sobie wybrane techniki negocjacyjne oraz doświadczyć ich wpływu na prowadzone negocjacje.

Za chwilę rozdram Wam instrukcje, karty i opowiem o zasadach gry. Pozwólcie tylko, że powiem w jaki sposób będzie przebiegała gra.

Wymieniając kolejne etapy gry, zapisuj je na flipcharcie lub wyświetl w prezentacji (tekst podkreślony):

Przygotowania do negocjacji - 15 min – *Zanim przystąpicie do negocjacji podzielimy się na podgrupy i poproszę Was, abyście ustalili przedmiot swoich negocjacji. Wręczone Wam także arkusze, na których będziecie mogli zapisać swoje cele negocjacyjne.*

Zapoznanie się z instrukcjami i kartami – 10/25 min – *Wręczone Wam instrukcje oraz karty do gry, z którymi będziecie mogli się zapoznać, zanim zaczniecie negocjacje.*

Negocjacje - 30 min – *Będziecie mieli około 30 minut na negocjacje z drugą stroną. Po ich zakończeniu określacie zwycięzcę.*

Omówienie – *Na tym etapie przyjrzymy się dokładniej Waszym doświadczeniom z gry oraz wyciągniemy wnioski, które będą przydatne w Waszych realnych negocjacjach.*

Teraz podziel uczestników na negocjujące podgrupy i poproś o zajęcie miejsc przy stołach. W miarę możliwości zadbaj o to, aby poszczególne podgrupy (negocjujące ze sobą strony) siedziały maksymalnie daleko od siebie tak, aby prowadząc rozmowy nie przeszkadzały sobie nawzajem.

Poproś, aby w każdej podgrupie uczestnicy ustalili przedmiot negocjacji. Może być to dowolny produkt lub usługa. Negocjacje nie muszą mieć jednak charakteru biznesowego. Niezwykle ważne jest natomiast, aby obie strony dobrze orientowały się w ustalonej tematyce. Testy gry wykazały, że jeżeli negocjacje dotyczą tematyki nieznannej uczestnikom, zamiast skupić się na używaniu kart intuicyjnie koncentrują się oni tylko na rozmowie.

Jeśli uczestnicy będą prowadzić negocjacje handlowe, strony powinny przydzielić sobie odpowiednio role kupujących i sprzedających.

W otwarte karty

Przed przystąpieniem do negocjacji strony powinny posiadać informacje o przedmiocie negocjacji na takim poziomie, na jakim posiadają je inicjując negocjacje w rzeczywistości. Na przykład jeśli negocjacje dotyczą wynajmu mieszkania, to wcześniej ustala się najczęściej jego powierzchnię, liczbę pokoi, lokalizację – zobacz: [*Przedmiot negocjacji – przykład*].

Możesz także poprosić uczestników o wybranie przedmiotu negocjacji zgodnego z realnymi negocjacjami uczestników.

Po ustaleniu przedmiotu negocjacji przekaz każdej stronie (w każdej podgrupie) instrukcję z arkuszem celów i poproś o wypełnienie go. Koniecznie uprzedź, aby uczestnicy nie pokazywali wypełnionych arkuszy drugiej stronie negocjacji.

2. Zapoznanie się z kartami, instrukcjami i krótka prezentacja

W kolejnym kroku przekaz uczestnikom karty do gry. Każda strona negocjacji w każdej podgrupie powinna dysponować jedną talią.

Przekaz najważniejsze informacje o kartach – znaczeniu ich kolorów, podpowiedziach znajdujących się przy symbolach tarczy, pomarańczowej karcie oraz sposobie prowadzenia gry. Poinformuj także, że wyłącznie zielone karty mogą być wykorzystane wielokrotnie, a wszystkie pozostałe tylko raz w trakcie całych negocjacji.

Najwygodniejszym sposobem korzystania z kart jest rozłożenie ich przed sobą tak, aby opisy technik były cały czas widoczne. Zasugeruj uczestnikom taką metodę ich ułożenia.

Daj uczestnikom czas na zapoznanie się z kartami. Jeśli techniki negocjacji zostały już wcześniej omówione w trakcie szkolenia, zajmie to tylko kilka-kilkanaście minut.

Przed przystąpieniem do gry przeprowadź jeszcze jej krótką prezentację. Wybierz kogoś z uczestników i przeprowadź przykładową 2-5 minutową grę, w trakcie której zademonstrujesz jej zasady.

Opcjonalnie:

Jeśli jest to zgodne z celami Twojego warsztatu, to możesz zaplanować rozgrywkę tylko z wybranym typem kart – tylko z czerwonymi, tylko z zielonymi, tylko z zielonymi i szarymi itp. Dzięki temu uczestnicy będą mogli sprawdzić jak się negocjuje mając do dyspozycji tylko wybrane techniki i co za tym idzie – stosując określone style negocjacyjne.

3. Rozgrywka

Przypomnij uczestnikom, że mają około 30 minut na negocjacje i dokonanie wzajemnych ustaleń. Rozpocznij grę i odliczanie czasu.

W trakcie rozmów uczestników staraj się ich nie wstrzymywać. Twoja rola na tym etapie powinna ograniczyć się do sporządzania notatek. Bazując na swojej wiedzy zapisuj co ciekawsze obserwacje.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Upředź uczestników o upływie czasu na 15 i 5 minut przed końcem. Po zakończeniu poproś wszystkich o uwagę. Poinformuj o zakończeniu rozmów nawet jeśli uczestnikom nie udało się osiągnąć porozumienia.

Następnie poproś, aby strony negocjacji odkryły swoje arkusze [*Cele negocjacyjne*] i zweryfikowały w ramach swojej podgrupy osiągnięte rezultaty. Poproś także uczestników, aby strony które osiągnęły porozumienie same ustaliły zwycięzcę – stronę, która osiągnęła ich zdaniem lepsze rezultaty. W przypadkach spornych możesz dokonać rozstrzygnięcia. Remis jest dopuszczalny.

Testy gry wykazały, że taka forma wyłaniania zwycięzców jest najbardziej efektywna. Wszelkie systemy punktowe komplikują to zadanie i z reguły są zbieżne z ustaleniami samych stron negocjacji. Ponadto w trakcie rozmów uczestnicy mogą odejść od swoich zakładanych celów ustalając wspólnie rozwiązania alternatywne, które satysfakcjonują obie strony.

Pogratuluj zwycięskim stronom i poproś wszystkich o nagrodzenie ich brawami.

Jeśli dysponujesz odpowiednią ilością czasu, możesz przeprowadzić dodatkowe rundy negocjacji. Uczestnicy mogą wówczas otrzymywać po jednym punkcie za każdą wygraną, a rozgrywka nabierze charakteru turnieju.

Jeśli zdecydujesz się na przeprowadzenie dodatkowych rund negocjacji, podziel od nowa uczestników na negocjujące strony, aby kolejne pertraktacje prowadzone były między innymi osobami niż poprzednio.

4. Omówienie rozgrywki

Na tę część gry zaplanuj około godziny.

Jeszcze przed przystąpieniem do wspólnego omówienia doświadczeń uczestników, poproś ich, aby w podgrupach, odpowiedzieli na pytania z pomarańczowych kart. Niech po kolei odczytują je na głos

W otwarte karty

i wspólnie odpowiadają na nie we własnym gronie (w podgrupie). Pozwoli, to na szybkie podsumowanie kluczowych kwestii, które następnie rozwiniesz na forum, podczas moderowanej dyskusji.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Wnioski i opinie uczestników po grze

Wybrane wypowiedzi o negocjacjach:

- *Ważna jest umiejętność wykorzystania technik w odpowiednim kontekście.*
- *Podobne myślenie o przedmiocie negocjacji, wskaźnikach pomaga się dogadać.*
- *W trakcie negocjacji świadomość, że porozumienie z drugą stroną nie jest jedyną opcją daje przewagę.*
- *W negocjacjach można szukać alternatyw i w inny sposób realizować swoje cele.*
- *Istnieje wiele technik i sposobów prowadzenia negocjacji.*

Wybrane wypowiedzi o technikach:

- *Na początku podchodziłem sceptycznie do tej gry, ale z czasem zrozumiałem, że wielu technik nie znałem.*
- *Po zastosowaniu przez drugą stronę techniki „Odrzucenie propozycji” w dalszej rozmowie ciągle koncentrowałem się na polepszeniu mojej oferty.*
- *Dzięki tej grze można poznać wiele technik i nauczyć się różnie na nie reagować.*
- *Gra uczy różnych technik negocjacji i wprowadza w szczegóły ich stosowania.*
- *Znajomość technik i metod negocjacji przydaje się nie tylko w biznesie, ale i w sytuacjach życia codziennego.*
- *Poznałem sposoby reagowania na określone działania drugiej strony negocjacji.*
- *Poznałem sytuacje, w jakich można użyć różnych technik.*
- *Nauczyłem się stosować techniki, które wcześniej wydawały mi się niepraktyczne.*
- *Podobały mi się podpowiedzi, jakich technik użyć w odpowiedzi na inne.*

W otwarte karty

Wydruki

Instrukcja

Krok 1 – Ustalcie przedmiot negocjacji

Ustal z drugą stroną przedmiot negocjacji – produkt, usługę, kwestię. Następnie wypełnijcie swoje arkusze „Celów negocjacyjnych”.

Krok 2 – Zapoznaj się z kartami

Rozłóż przed sobą wszystkie karty i zapoznaj się z ich treścią. Za pomocą kolorów podpowiadamy, jak je zastosować (to nasza sugestia – możesz też kierować się własną strategią):

- **Niebieskie** – te techniki zastosuj na rozpoczęcie negocjacji.
- **Zielone** – z tych korzystaj jak najczęściej.
- **Czerwone** – te wykorzystaj, chcąc wywrzeć wpływ na drugą stronę lub wręcz manipulować nią.
- **Szare** – te zastosuj na zakończenie negocjacji.
- **Pomarańczowa karta** – użyjcie jej po ustaleniu wyniku, do podsumowania rozgrywki.

Tarcza na karcie

Na wszystkich kartach (oprócz **zielonych**) znajdują się symbole tarcz. Obok nich znajdziesz podpowiedzi – nazwy technik, którymi możesz zareagować. **Warto skorzystać z jednej z nich**. Jeśli podpowiedź jest zapisana *kursywą* to znaczy, że nie jest to nazwa techniki z innej karty, a podpowiedź ogólna.

Krok 3 – Negocjujcie

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Użyjcie **pomarańczowej karty**, aby podsumować rozgrywkę. Wspólnie odpowiedzcie na poszczególne pytania i zapiszcie kluczowe wnioski. Niech będą to konkretne wskazówki służące zwiększeniu Waszej skuteczności w przyszłych, realnych negocjacjach.

Cele negocjacyjne

Do zakończenia negocjacji nie pokazuj swoich notatek drugiej stronie!

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Karta uczestnika



Treść dostępna w pełnej wersji gry

Przedmiot negocjacji - propozycja



Treść dostępna w pełnej wersji gry

Plan gry

1. Wprowadzenie do gry i zapoznanie z instrukcją (do 15 min)

- Zaproś uczestników do gry wskazując krótko najważniejsze założenia.
- Dobierz uczestników w podgrupy i poproś ich o zajęcie miejsc przy stołach.
- Poproś, aby w każdej podgrupie uczestnicy ustalili przedmiot negocjacji.
- Przekaż każdej stronie (w każdej podgrupie) instrukcję, arkusz celów i oproś o wypełnienie go. Uprzedź, aby uczestnicy nie pokazywali wypełnionych arkuszy drugiej stronie negocjacji.
- Upewnij się, że wszyscy zrozumieli zasady i odpowiedz na ewentualne pytania.

2. Zapoznanie się z kartami i krótka prezentacja (10 – 25 min)

- Przekaż uczestnikom karty do gry i wyjaśnij sposób ich stosowania.
- Daj uczestnikom czas na zapoznanie się z kartami.
- Przed przystąpieniem do gry przeprowadź jeszcze krótką prezentację w trakcie, której zademonstrujesz jej zasady.

3. Rozgrywka

- Przypomnij uczestnikom ile mają czasu na negocjacje i dokonanie wzajemnych ustaleń.
- Rozpocznij grę i odliczanie czasu.
- Obserwuj pracę uczestników i notuj co ciekawsze zachowania.
- W razie potrzeby wyjaśnij/przypominaj jeszcze w trakcie gry jej zasady.
- Uprzedź uczestników o upływie czasu na 15 i 5 minut przed końcem.
- Po zakończeniu skup uwagę uczestników i poproś o określenie, w ramach własnych podgrup, osiągniętych rezultatów.
- Pogratuluj zwycięskim stronom i poproś wszystkich o nagrodzenie ich brawami.
- Jeśli dysponujesz odpowiednią ilością czasu, możesz przeprowadzić dodatkowe rundy.
- Zakończ rozgrywkę.

4. Omówienie rozgrywki

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Warunki licencji

na użytkowanie gry symulacyjnej „W otwarte karty”

Podstawowe definicje

Licencjodawca

GrowinGame Sp. z o.o., 12-100 Szczytno, ul. Władysława Łokietka 8, NIP 739-388-69-25, REGON 364942639, KRS 0000628262, zwana dalej w niniejszej Licencji **GrowinGame**.

Licencjobiorca

Prawowity nabywca gry symulacyjnej „W otwarte karty” zakupionej za pośrednictwem serwisu internetowego 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 "W otwarte karty"** 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.