



Królewska rozgrywka

gra symulacyjna

GraSzkoleniowa.pl

Krzysztof Szewczak



GraSzkoleniowa.pl

Copyrights © 2016 GrowinGame Sp. z o.o.

Wszystkie prawa zastrzeżone.

Gra symulacyjna 'Królewska Rozgrywka' 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.

Edycja 2

GrowinGame Sp. z o.o.
www.graszskoleniowa.pl
kontakt@graszskoleniowa.pl

Spis treści

Warunki licencji.....	4
O grze.....	7
Informacje wstępne.....	7
Materiały do gry.....	8
Plan standardowej rozgrywki.....	9
Instrukcje szczegółowe.....	10
Etap 1 – Wprowadzenie do gry.....	10
Etap 2 – Przygotowania uczestników.....	11
Etap 3 – Pertraktacje uczestników.....	11
Etap 4 – Głosowanie.....	11
Etap 5 – Dodatkowe pertraktacje i drugie głosowanie.....	11
Etap 6 – Podsumowanie w zespołach.....	12
Etap 7 – Omówienie rozgrywki.....	12
Przykładowy przebieg rozgrywki.....	13
Przykładowe wypowiedzi uczestników.....	14
Wydruki uczestników.....	16
Mapa księstw.....	17
Instrukcje uczestników.....	26
Karty księstw.....	30
Karty króla.....	46
Podsumowanie doświadczeń z gry.....	49
Instrukcja Obserwatora.....	50

Warunki licencji

na użytkowanie gry symulacyjnej „Królewska Rozgrywka”

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 „Królewska Rozgrywka” 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 w formie instrukcji i objaśnień przydatnych lub niezbędnych w korzystaniu z przedmiotu Licencji, a do niego dołączone.

§1 Przedmiot Licencji

1. Przedmiotem Licencji, zwanym dalej **Produktem**, jest negocjacyjna **gra symulacyjna "Królewska Rozgrywka"**. W skład Produktu objętego niniejszą Licencją wchodzi:
 - Dokumentacja - instrukcja użytkowania gry "Królewska Rozgrywka"
 - Instrukcje i materiały dla uczestników rozgrywki zapisane w formie elektronicznej.
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 wypożyczania 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 „Copyrights: GrowinGame Sp. z o.o.” oraz adnotację dotyczącą Licencji. Użytkownik jest zobowiązany, aby razem z każdą kopią przekazywaną uczestnikom jego zajęć przejąć i zamieścić ten zapis w niezmienionej formie. Użytkownik ma prawo umieścić na tych kopiach swój znak handlowy.
 6. Niniejsza Licencja upoważnia do korzystania przez Użytkownika z nazwy handlowej "GrowinGame" w celach promowania jego zajęć edukacyjnych, podczas których wykorzystuje Produkt.
 7. Jeśli GrowinGame uzna, że sposób, materiały lub środki promocyjne wykorzystane przez Użytkownika godzą w dobra GrowinGame, GrowinGame poinformuje Użytkownika o cofnięciu upoważnienia do używania nazwy handlowej. Użytkownik jest wówczas zobowiązany do niezwłocznego wycofania nazwy handlowej GrowinGame z wszelkich materiałów i środków promocyjnych oraz zaprzestania jej używania w przyszłości.
 8. Niniejsza Licencja nie stanowi upoważnienia do korzystania ze znaków towarowych, znaków usługowych ani nazwy handlowej GrowinGame w zakresie innym niż przewidziany w §2 podpunktami 5, 6 i 7.
 9. Użytkownik ma prawo dokonywania zmian w Produkcie jedynie na własny użytek, z wyjątkiem notatki, o kto rej 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.
 10. W przypadku dokonania w Produkcie zmian przewidzianych w §2 podpunktem nr 9 Użytkownik ma obowiązek naniesienia na kopie przewidziane w §2 podpunktem nr 3 wyraźnie widocznej adnotacji o dokonaniu modyfikacji własnej.
 11. 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.
 12. 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.
 13. Wykonawca nie jest tożsamy z Użytkownikiem, któremu udzielana jest Licencja i nie nabywa żadnych praw do Produktu prócz tych, przewidzianych w §2, podpunkcie nr 12.

§3 Zbycie praw do Licencji

1. Licencjodawca nie uzyskuje prawa do odsprzedaży praw do Licencji innemu podmiotowi.
2. Licencjodawca wyraża zgodę na przeniesienie przez GrowinGame wszelkich jego praw Licencjodawcy wynikających z niniejszej Licencji na inny podmiot pod warunkiem zachowania praw Licencjodawcy i obowiązków wobec nowego Licencjodawcy w niezmienionej formie.

§4 Naruszenie warunków Licencji

1. Naruszenie przez Użytkownika warunków Licencji powoduje unieważnienie Licencji i daje GrowinGame prawo żądania:
 - zaprzestania dalszego używania Produktu,
 - zniszczenia lub zwrócenia wszystkich kopii Produktu i jego Dokumentacji bez zwrotu kosztu

- ich zakupu,
 - 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.
2. GrowinGame ponosi odpowiedzialność zgodnie z ustawowymi przepisami regulującymi kwestie odpowiedzialności za Produkt w zakresie, w jakim te przepisy znajdują zastosowanie wobec Produktu.

§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.

O grze

Królewska Rozgrywka jest wyjątkową grą poświęconą tematyce sprzedaży i negocjacji. Przenosi graczy w czasy średniowiecza i świat dworskich pertraktacji. Liczba uczestników, których można włączyć do gry powoduje, że każdy z nich w dużym stopniu zaangażuje się w rozgrywkę.

W grze uczestnicy wcielają się w role książąt i księżnych władających niewielkimi terytoriami. Dotychczasowa wzajemna niechęć władców wynikająca z historii ich księstw ma szansę ulec diametralnej zmianie. Ich istnieniu zagraża nowy wspólny wróg. Tylko zjednoczenie księstw daje im szansę na przetrwanie.

Władcy zgromadzili się, aby podjąć wspólne pertraktacje i wyłonić spośród siebie króla lub królową - nowego władcę połączonych księstw. Zadanie to skomplikują indywidualne interesy poszczególnych uczestników i korzyści jakie mogą osiągnąć w tej nietypowej sytuacji.

Pertraktacje nie tylko wyłonią zwycięzcę, ale umożliwią omówienie roli wybranych zachowań w procesie sprzedaży i negocjacji. Dla niektórych jest to gra negocjacyjna, dla niektórych dotycząca wywierania wpływu lub budowania relacji i zaufania, jeszcze inni odkrywają w niej znaczenie formułowania celów czy też strategii w negocjacjach.

Królewska Rozgrywka to gra, dzięki której umowy pomiędzy władcami księstw oraz niedotrzymane obietnice mogą być przeniesione na grunt pozyskiwania i utrzymywania klientów.

Informacje wstępne

Cele:

- Doświadczenie i omówienie wpływu wybranych zachowań na skuteczność sprzedaży i negocjacji.
- Wytonienie czynników wpływających na efektywność sprzedaży, związanych ze zdobywaniem i utrzymywaniem klientów, w szczególności z budowaniem relacji i zaufania.

Liczba uczestników:

- Zalecana: 8 – 16,
- Minimalna: 4,
- Maksymalna: 20

Orientacyjny czas gry z omówieniem:

W zależności od liczby uczestników gra wraz z podstawowym omówieniem trwa od 1,5 do 2 godzin.

Materiały do gry

Do przeprowadzenia gry niezbędne będą następujące wydruki:

Mapa księstw – 1 wybrana strona – od strony nr 8 do 16. Wydruk nie jest konieczny.

Jest to wizualizacja położenia geograficznego księstw. Dodatkowo zawiera informację o zasobach, które otrzyma wybrany w głosowaniu król lub królowa.

Przed przystąpieniem do rozgrywki należy wybrać tylko jedną mapę, na której liczba księstw jest zgodna z planowaną liczbą uczestników rozgrywki. Wydruk mapy nie jest jednak konieczny. Wystarczy wyświetlić mapę za pomocą projektora. Jest to o tyle wygodne rozwiązanie, że w przypadku zmiany liczby uczestników (np. ktoś dojdzie w trakcie, ktoś będzie preferował rolę obserwatora) można po prostu wyświetlić inną mapę.

Instrukcja uczestników – 4 strony – od strony nr 17 do 20.

Są to instrukcje, które należy wydrukować poszczególnym uczestnikom. Instrukcja zawiera opis niezbędnych informacji wprowadzających w rolę, przedstawia zarys sytuacji i zadania oraz punktację.

Dostępne instrukcje różnią się między sobą nieznacznie charakterystyką księstwa oraz punktacją. Dodatkowo posiadają inną kolorystykę ramki. Przygotowując materiały do gry warto w pierwszej kolejności wydrukować *Karty księstw* (poniżej), a dopiero potem te instrukcje. Każdy z uczestników powinien otrzymać 1 stronę instrukcji w kolorystyce zgodnej z kolorystyką jego *Kart księstwa*.

Karty księstw – 16 stron – od strony nr 21 do 39.

Są to karty symbolizujące zasoby księstwa, zwane w *Instrukcji uczestników* „dobrami” - ziemie, rycerze oraz wsie. Każdy z uczestników powinien posiadać jeden komplet składający się z 6 kart. Dla ułatwienia na każdym z takich kompletów jest zapisany numer księstwa.

Przed każdą rozgrywką warto przygotować (wydrukować i wyciąć) pełny zestaw *Kart księstw* (w tym *Karty króla*) oraz *Instrukcji uczestników* bez względu na planowaną liczbę uczestników. Poszczególne karty wraz odpowiadającymi im instrukcjami (zgodnie z kolorystyką) można włożyć w oddzielne koszulki oraz posegregować rosnąco wg numerów księstw. Umożliwi to rozdanie uczestnikom odpowiedniej liczby takich zestawów (rozpoczynając od nr 1) w prosty sposób.

Podsumowanie doświadczeń z gry – 1 strona – strona nr 40.

Jest to zestaw pytań, który można przekazać uczestnikom po rozgrywce, w celu usystematyzowania jej omówienia. Zabieg taki nie jest konieczny i jest szerzej opisany w instrukcji prowadzenia gry.

Instrukcja Obserwatora – 2 strony – od strony nr 41 do 42.

Jest to instrukcja, którą należy przygotować obserwatorom. Warto mieć w zapasie kilka kopii.

Instrukcja obserwatorów przedstawia sytuację aktywnych uczestników rozgrywki. Wyznacza także zadania obserwatorów. Dodatkowo zawiera tabelę przydatną w notowaniu spostrzeżeń dotyczących przebiegu gry.

Podsumowując, jeden kompletny zestaw wydruków do gry zawiera:

Nazwa wydruku	Liczba kopii
Mapa księstw	Po 1 na uczestnika *
Instrukcja uczestników	Po 1 na uczestnika
Karty księstw	Po 1 komplecie na uczestnika
Karty króla	1 komplet
Podsumowanie doświadczeń z gry	3-4 **
Instrukcja obserwatora	po 1 na obserwatora

* Wydruk nie jest konieczny. Wystarczy wyświetlenie za pomocą projektora.

** Opracowanie odpowiedzi odbywa się w zespołach 3-4 osobowych. Każdy z zespołów powinien dysponować jednym zestawem pytań.

Plan standardowej rozgrywki

Gra symulacyjna „Królewska Rozgrywka” została zaprojektowana i przetestowana w wersji przedstawionej w niniejszej dokumentacji. Wszelkie zmiany w grze dokonywane są na własną odpowiedzialność.

Standardowa rozgrywka zakłada etapy przedstawione w poniższej tabeli.

L.p.	Etap	Materiały	Orientacyjny czas trwania przy 16 uczestnikach
1	Wprowadzenie do gry		3 min
2	Przygotowania uczestników	Instrukcje uczestników Karty księstw	10 min
3	Pertraktacje uczestników		40 min *
4	Głosowanie	Karty króla	10 min *
5	Ewentualne dodatkowe pertraktacje i drugie głosowanie		15 min
6	Podsumowanie w zespołach	Podsumowanie doświadczeń z gry	20 min
7	Omówienie rozgrywki		40 min *

* Czas trwania może być krótszy w przypadku mniejszej liczby uczestników.

Powyższy plan nie uwzględnia przerwy. Jeśli chcesz ją wprowadzić, zrób to przed etapem podsumowania w zespołach lub przed omówieniem rozgrywki.

Instrukcje szczegółowe

Etap 1 – Wprowadzenie do gry

Przed wręczeniem uczestnikom instrukcji zaproś ich do gry. Nie zdradzaj na tym etapie zbyt wielu szczegółów i zadбай o to, aby wprowadzenie było krótkie. Wszystkie niezbędne informacje znajdują się w *Instrukcjach uczestników*, którymi także możesz się posłużyć.

Zaproszenie może brzmieć np. tak:

Chcę Was zaprosić do gry symulacyjnej, która pozwoli nam dokładnie przyjrzeć się sprzedaży i negocjacom, ich specyfice, a także zachowaniom, które mogą wpływać na ich efektywność.

Przenosimy się nieco w czasie do epoki średniowiecza. Jesteście władcami niewielkich księstw, które graniczą ze sobą. Wasza dotychczasowa historia i relacje między Wami były dość burzliwe, jednak sytuacja ta może wkrótce ulec zmianie. Niedaleko Was pojawił się nowy wróg. Początkowo niewielkie królestwo urosło w siłę i zagraża teraz Wam wszystkim. Postanowiliście zjednoczyć się i wspólnie stawić opór wspólnemu wrogowi. Jednak aby to osiągnąć musicie spośród siebie wybrać poprzez głosowanie króla lub królową - osobę, która będzie władała zjednoczonymi księstwami.

Za chwilę rozdám Wam instrukcje, które opisują Waszą sytuację i pomogą Wam w przygotowaniu się do pertraktacji. Pozwólcie tylko, że powiem Wam, w jaki sposób będą one przebiegały.

Wymieniając kolejne etapy gry, zapisuj je na tablicy lub flipcharcie (tekst podkreślony):

Przygotowania - 10 min - Po tym, jak wręczone instrukcje będziecie mieli około 10 minut na przeczytanie ich i wstępne przygotowanie się do pertraktacji.

Pertraktacje - 40 min - Będzie to czas na rozmowy z innymi władcami i dokonywanie wszelkich ustaleń.

Głosowanie - 10 min - Po pertraktacjach odbędzie się jawne głosowanie, w którym wyłonimy władcę zjednoczonych księstw. Jeśli głosowanie zakończy się remisem uzyskacie dodatkowy czas na krótkie pertraktacje i ponowne głosowanie.

Podsumowanie w zespołach - 25 min - Po wybraniu króla lub królowej zaproszę Was do podsumowania Waszych doświadczeń i wrażeń z pertraktacji w kilkusobowych zespołach.

(Przerwa - 5-15 min - Zaproponuję Wam także krótką przerwę. Jeśli jednak będziecie mieli ochotę zrobić ją wcześniej lub później, proszę o informację w trakcie.)

Omówienie - Na tym etapie przyjrzymy się dokładniej Waszym doświadczeniom oraz wyciągniemy wnioski, które mogą być dla Was istotne w Waszej pracy.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Jeśli włączasz do gry obserwatorów, wręcz im *Instrukcje obserwatorów*. Upředź uczestników, że obserwatorzy mogą poruszać się po sali. Mogą także zadawać uczestnikom pytania, ale nie mogą udzielać żadnych informacji.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Etap 4 – Głosowanie

Po zakończeniu pertraktacji ogłoś rozpoczęcie głosowania. Skup uwagę wszystkich uczestników. Idealnie będzie jeśli usiądą lub ustawią się w kole lub w szeregu.

Następnie przypomnij, że głosowanie ma charakter jawny i nie można oddać głosu na siebie. Rozpocznij od któregoś z uczestników (np. pierwsza osoba z Twojej lewej lub prawej strony) i wymieniając jego imię poproś o podniesienie ręki osoby, które chcą na niego zagłosować. Zapisz imię uczestnika i liczbę oddanych na niego głosów. Postępuj tak dalej z kolejnymi uczestnikami.

Taka forma głosowania jest dość istotna ponieważ w jego trakcie mogą pojawić się jeszcze różne „rozgrywki” taktyczne i niedotrzymywanie obietnicy oddania głosu.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Etap 6 – Podsumowanie w zespołach

Po zakończeniu głosowania nie przechodź od razu do omówienia gry. W związku z tym, że gra może wyzwać emocje (szczególnie na etapie głosowania, gdy pojawią się sytuacje niedotrzymania obietnicy oddania na kogoś głosu), poświęć trochę czasu na rozładowanie ich. Zapytaj uczestników o wrażenia, pozwól chętnym się wypowiedzieć. Kieruj także pytania bezpośrednio do osób, które Twoim zdaniem szczególnie zaangażowały się emocjonalnie w rozgrywkę.

Praca w zespołach w ramach tego etapu jest użyteczną formą podsumowania zachowań uczestników w trakcie rozgrywki oraz ich wrażeń i doświadczeń. Pozwala na włączenie do omówienia wszystkich uczestników, co może być istotne ze względu na zaangażowanie wszystkich w rozgrywkę.

Arkusz *Podsumowanie doświadczeń z gry* zawiera zestaw pytań, na które uczestnicy odpowiadają w zespołach 3-4 osobowych. Oczywiście możesz zmodyfikować te pytania lub w ogóle zrezygnować z tego etapu na rzecz wydłużenia czasu trwania omówienia.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Jeśli w grę byli włączeni także obserwatorzy, możesz utworzyć z nich odrębny zespół.

Etap 7 – Omówienie rozgrywki

Początek tego etapu to dobry moment na wyprowadzenie uczestników z ich ról przyjętych w rozgrywce. Dlatego tak ważne jest, aby uczestnicy mieli czas na wypowiedzenie swoich wrażeń. Rozpocznij od krótkiej prezentacji wniosków spisanych przez uczestników na poprzednim etapie. Jeśli etap odpowiedzi na pytania w zespołach został pominięty, możesz teraz zadać wybrane pytania z arkusza *Podsumowanie doświadczeń z gry*.

Później możesz połączyć doświadczenia z gry ze sprzedażą lub negocjacjami, korzystając z przykładowych pytań:

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Przykładowy przebieg rozgrywki

Poniżej opisane zostały przykładowe zachowania uczestników gry „Królewska Rozgrywka” zaobserwowane podczas rozgrywek testowych. W przypadku niektórych treści w nawiasach [kwadratowych] sugerowane są także aspekty merytoryczne, które można włączyć do omówienia gry.

Uczestnicy podejmują rozmowy z innymi głównie pojedynczo. Ich instrukcje nie wskazują wprost, że te same zasoby mogą być różnie punktowane dla poszczególnych graczy. Dlatego odkrycie tych różnic oraz wskazówki nakierowującej na nie (różne kolory kart) mogą przyspieszyć odkrywanie potrzeb innych uczestników [odkrywanie potrzeb klientów], a także wyszukiwanie najkorzystniejszych transakcji [kwalifikowanie klientów].

Niektórzy uczestnicy świadomie rezygnują z ubiegania się o koronę i skupiają się głównie na korzystnej wymianie kart. Niektórzy wykazują się natomiast silną motywacją do wygrania i uzyskania większości głosów. Stąd w pierwszej kolejności pozyskują głosy, a dopiero w drugiej troszczą się o wymianę kart [wpływ motywacji oraz formułowanych celów na osiągnięte wyniki sprzedażowe].

W skrajnych przypadkach pojedyncze osoby oddają wszystkie swoje karty w zamian za obietnicę oddania na nie głosu. Zdarza się, że ich rozmówcy nie dotrzymują obietnicy, przez co tacy uczestnicy kończą grę z najniższymi wynikami [zabezpieczenie umowy, granice ustępstw/rabatów].

W celu pozyskania głosów innych uczestnicy najczęściej oddają za nie swoje karty lub obiecują karty, które otrzymają po uzyskaniu korony (*Karty króla*). Oczywiście pojawiają się także różne formy przekonywania i wywierania wpływu, a także nachalnego namawiania [pozyskiwanie klientów, efektywność spotkania handlowego].

Działania podejmowane przez uczestników w trosce o dotrzymanie obietnicy oddania głosu przez drugą

stronę transakcji mogą być bardzo różne. Zdarza się nachalne „śledzenie” drugiej strony w celu dopilnowania jego ustaleń z innymi, przekonywanie o posiadaniu dużego poparcia innych, czy też powracanie co jakiś czas do danego uczestnika w celu przypomnienia warunków umowy lub odbycia kurtuazyjnej rozmowy [utrzymanie klienta]. W trakcie rozgrywek testowych nie zdarzyły się przypadki sporządzania umów na piśmie [zabezpieczenie umowy].

Często zdarza się, że uczestnicy nastawieni wyłącznie na zdobycie jak największej liczby kart obiecują oddanie głosu wielu osobom, przyjmując w zamian ich zasoby. Głos oddają wówczas najczęściej na osobę, która obiecała największy udział w *Kartach króla* [przyczyny utraty klienta].

Powyższe praktyki i niedotrzymane obietnice ujawniają się w trakcie głosowania. Liczba osób, które nie dotrzymały obietnicy może być bardzo różna. W jednej z rozgrywek testowych było to nawet kilkanaście osób - niemal cała grupa. Osoby, wobec których nie dotrzymano obietnicy zmieniają najczęściej swój stosunek do obiecujących [wpływ niedotrzymywania obietnic na relacje z kontrahentem].

Idealnie obrazuje to sytuacja remisu w uzyskanych głosach. Wówczas dochodzi do ponownych, krótkich pertraktacji, kiedy to osoby „oszukane” często nawet nie chcą podejmować rozmów z tymi, którzy nie dotrzymali obietnicy [rola zaufania w sprzedaży].

Jeśli w przypadku Twojej rozgrywki nie dojdzie do ponownych pertraktacji, możesz dołączyć odpowiednie pytania do omówienia. Zapytaj wówczas o odczucia osób, wobec których nie dotrzymano obietnicy, a także czy podjęliby ponowne rozmowy z niedotrzymującymi słowa (jeśli tak, czy te rozmowy różniłyby się od poprzednich).

Przykładowe wypowiedzi uczestników

Przykładowe wypowiedzi uczestników na etapie omówienia doświadczeń w zespole:

- Przyczyny niedotrzymywania obietnicy oddania głosu:
 - brak konsekwencji,
 - lepsza oferta,
 - brak kontraktu,
 - dobre sprzedanie oferty (nawet jeśli nie była lepsza),
 - natychmiastowe uzyskanie korzyści zgodnej z moimi celami,
 - zapomnienie.

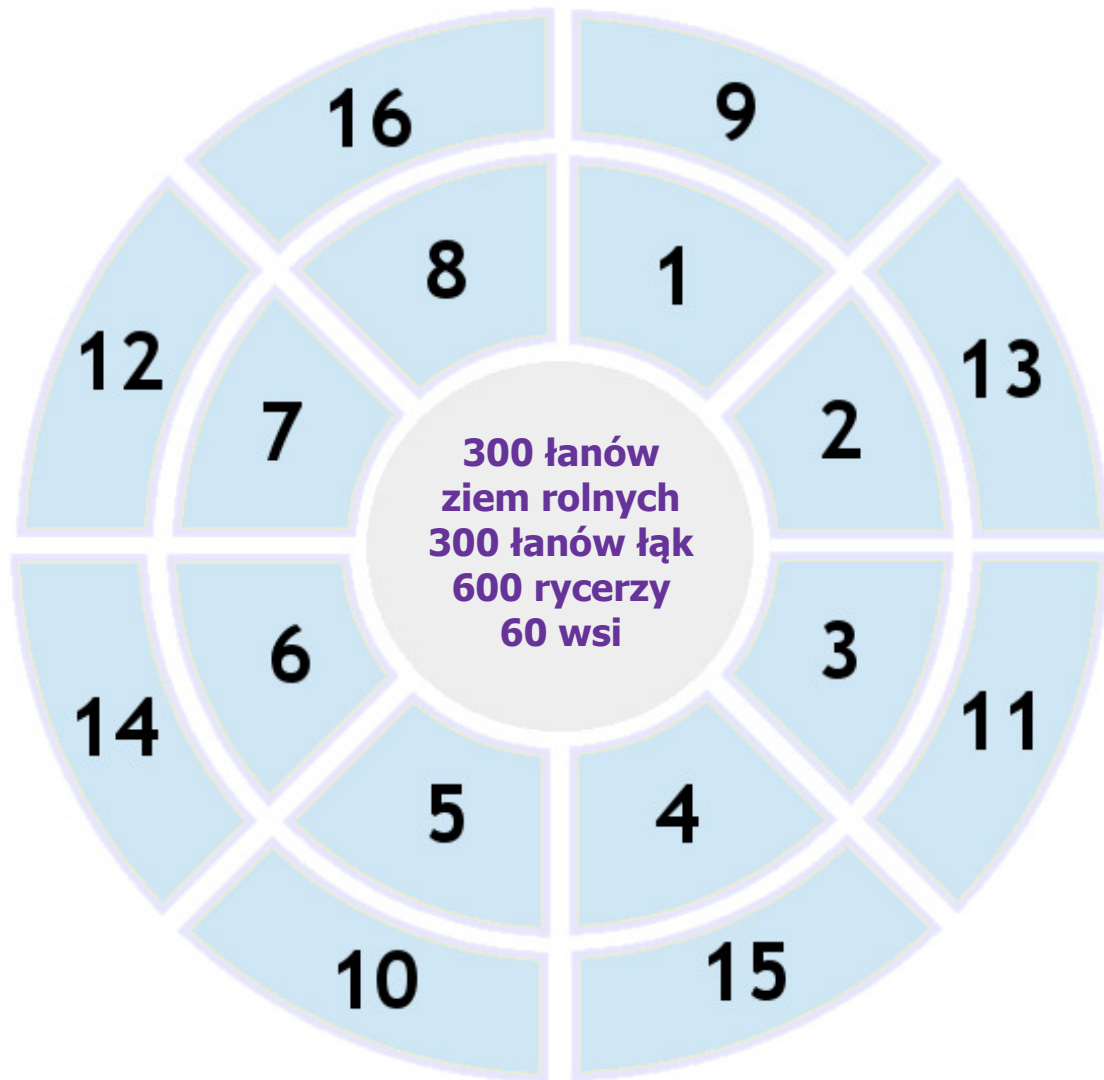
Przykładowe wypowiedzi uczestników na etapie omówienia rozgrywki, w nawiązaniu do sprzedaży i negocjacji:

- Ważne jest utrzymywanie ciągłych kontaktów z klientem. Jeśli pojawi się nowa firma, a my się nie skontaktujemy, to możemy stracić klienta.
- Trzeba pamiętać co się obiecało klientom.
- Warto dotrzeć do klienta jak najszybciej, zanim zrobi to konkurencja, a potem powrócić do niego przed podjęciem decyzji.
- Znajomość drugiej strony oraz zaufanie (lub jego brak) może decydować o ostatecznym wyniku transakcji.
- Tracimy klienta, gdy zapomina o nas, a my nie utrzymujemy relacji.
- Nie otrzymamy kontraktu, gdy mamy słabą propozycję lub jest ona korzystna tylko dla nas.
- Raz oszukany klient nie wróci do nas.
- Przypominanie się klientowi buduje jego przywiązanie.
- Wolimy niewielkie, ale pewne korzyści teraz, niż duże w nieokreślonej przyszłości.
- Trzeba zabezpieczyć swoją sytuację, korzyści z transakcji.

- Nie ma jednej skutecznej metody sprzedaży - zależy to od drugiej strony.
- Lepiej docierać do mniejszej liczby starannie wybranych i pewnych klientów niż całej masy, która nic nie kupi.
- Kontrahenci podejmują decyzję na podstawie opinii o nas, są do niej przywiązani.
- Wzorce, które są w firmie mogą silnie wpływać (pozytywnie i negatywnie) na nasze postępowanie, a więc i efektywność naszej sprzedaży.
- Należy dywersyfikować sposoby docierania do innych.
- Warto określić strategię, jaką stosuje się w negocjacjach i trzymać się jej do samego końca.
- Zawsze trzeba mieć swój cel w negocjacjach.
- Trzeba być twardym negocjatorem i utrzymywać dobre relacje z kontrahentami.
- Dążenie do opracowanego celu musi być monitorowane.
- Warto dobrze sobie przemyśleć, z kim podjąć współpracę.

Wydruki uczestników

Mapa księstw



Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Podsumowanie doświadczeń z gry

Przedyskutujcie swoje wrażenia i doświadczenia z gry. Spiszcie najważniejsze wnioski.

- Na ile byliście zmotywowani, aby wygrać?
- Jak opisalibyście swoje postawy, stosunek wobec pertraktacji z innymi?
- Jakie cele sobie stawialiście? Ile z nich udało się Wam osiągnąć?

Jeśli uzyskaliście głosy innych:

- W jaki sposób tego dokonaliście?
- Jak dbaliście o dotrzymanie przez innych obietnicy głosowania na Was?
- W jaki sposób przekonywaliście innych? Które z tych sposobów działały, a które nie?

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Jeśli dotrzyмалиście obietnicy zagłosowania na kogoś:

- Co Was przekonało do oddania głosu na konkretną osobę?
- Co zrobili osoby, na które głosowaliście, aby uzyskać Wasz głos?

Instrukcja Obserwatora

Świat niespiesznie wkracza w epokę średniowiecza. Jest to czas, kiedy główną rolę odgrywa własność ziemską, a pieniądź nie ma jeszcze większego znaczenia. Każdy z uczestników gry włada jednym z niewielkich księstw.

Historia ich obszaru geograficznego jest dość prosta - wojny, sojusze, kłótnie, intrygi, grabieże, itd. Ostatnie wydarzenia mogą jednak zmienić ich wzajemną niechęć.

Na południu, powoli i skrycie, rósł w siłę nowy wróg. Z początku małe królestwo, które systematycznie atakowało swoich sąsiadów, urosło w siłę i zagraża księstwom.

Wszyscy zgodzili się, że czas połączyć się w jedno, silne królestwo, które będzie w stanie stawić opór wspólnemu wrogowi. Uczestnicy zebrali się właśnie, aby spośród siebie wyłonić poprzez głosowanie pierwszego króla lub królową. Nie mają zbyt wiele czasu. Wróg wystąpił już postać z żądaniem uznania jego zwierzchnictwa. Muszą wybrać spośród siebie nowego władcę, aby zademonstrować jedność i siłę.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Twoje cele

- Obserwuj przebieg pertraktacji.
- Zanotuj ciekawe Twoim zdaniem zachowania uczestników rozgrywki.
- Odkryj elementy pertraktacji, które będą kluczowe dla zdobywania nowych dóbr i głosów.

W realizacji Twoich celów pomoże Ci dodatkowy arkusz obserwatora. Wykorzystaj go do sporządzania notatek. Nie musisz wypełnić wszystkich pól arkusza. Jednak im więcej dokonasz obserwacji, tym lepiej. Pomogą one później wyciągnąć wnioski z przeprowadzonych pertraktacji.

W trakcie rozgrywki możesz poruszać się pomiędzy uczestnikami. Możesz także zadawać im pytania. Pamiętaj jednak, aby **nie udzielać im żadnych informacji** i odpowiedzi. Nawet najmniejsza odpowiedź może zepsuć efekt rozgrywki!

Jeśli rozgrywce będą przyglądać się także inni obserwatorzy, w każdym momencie możesz się z nimi konsultować.

Jakie zachowania uczestników przybliżają ich do uzyskania dóbr lub głosów?

Jakie zachowanie? Czyje? W jakiej sytuacji?

Jakie zachowania uczestników oddalają ich od uzyskania dóbr lub głosów?

Jakie zachowanie? Czyje? W jakiej sytuacji?

Inne obserwacje

Jakie zachowanie? Czyje? W jakiej sytuacji?

Treść dostępna w pełnej wersji gry

