

Droga do zysku

Negocjacje



2,5 - 3,5 h



min: 3, max: 15
optymalnie: 6 - 12

GraSzkoleniowa.pl

© GrowinGame Sp. z o.o. - wszystkie prawa zastrzeżone.



Gra szkoleniowa 'Droga do zysku' 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. Rozpowszechnianie jakiegokolwiek metodą poligraficzną lub elektroniczną jest zabronione.

Pełna treść licencji jest dostępna na stronach nr 29 - 32.



Autor:
Krzysztof Szewczak

Konsultacje merytoryczne:
Wiktor Wołoszko



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 1

SPIS TREŚCI

O grze.....	4
Materiały do gry.....	6
Przebieg gry	7
1. Podział na zespoły.....	7
2. Wprowadzenie do gry.....	7
3. Przygotowania (20 min)	8
4. Negocjacje (60 min)	8

Pełną wersję gry
"Droga do zysku"
kupisz na GraSzkoleniowa.pl

- zakładka:
SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE

O grze

„Droga do zysku” to gra szkoleniowa, która zaprasza uczestników do zgłębiania świata negocjacji biznesowych. Wprowadza ich w role przedstawicieli trzech firm, które stoją przed możliwością zrealizowania wspólnie zyskowego projektu. Jednak szybko okaże się, że każda ze stron równie chętnie zrealizuje zyski z tego przedsięwzięcia, co sceduje na innych koszty i prace związane z projektem.

„Droga do zysku” jest grą szkoleniową z trzema stronami negocjacji. Uczestnicy reprezentując wydawnictwo, bank lub operatora programu lojalnościowego, mogą osiągnąć korzyści biznesowe z realizacji wspólnego projektu. Jednak dążąc do porozumienia muszą zwracać uwagę na koszty, które ponoszą ich organizacje. Osiągnięcie satysfakcjonującego wszystkich porozumienia będzie niemal niemożliwe bez wykorzystania wielu kompetencji negocjacyjnych.

Gra ma na celu trening wykorzystania takich umiejętności, jak badanie potrzeb pozostałych stron, wyszukiwanie alternatywnych rozwiązań korzystnych dla wszystkich (zamiast forsowania własnych i jednostronnych), określenie własnych priorytetów oraz odkrywanie priorytetów i możliwych ustępstw pozostałych stron, ale także obrona przed niekorzystnymi roszczeniami czy oczekiwaniami.

„Droga do zysku” jest grą zbliżoną w konstrukcji do „Traktatu Pokojowego”. Jednak w odróżnieniu od tej gry wymaga przyswojenia mniejszej liczby informacji przed rozgrywką oraz ma prostszą tabelę celów i punktacji. Ponadto osadzona jest w kontekście biznesowym. Natomiast podobnie jak „Traktat Pokojowy”, ta gra również umożliwia zaobserwowanie i omówienie bardzo szerokiego spektrum emocji i zachowań z zakresu kompetencji negocjacyjnych.

Będąc tak uniwersalną grą „Droga do zysku” umożliwia dostosowanie rozgrywki i jej omówienie w zależności od doświadczenia trenera i celów szkoleniowych.

Cele gry:

- Doświadczenie wpływu emocji, stylów i technik negocjacyjnych na wynik negocjacji oraz na zachowania negocjatorów.
- Doświadczenie, wyłonienie i omówienie czynników ważnych dla wyniku negocjacji.
- Trening umiejętności badania potrzeb, określania i odkrywania możliwych ustępstw, wyszukiwania rozwiązań satysfakcjonujących dla wszystkich zaangażowanych stron oraz obrony przed niekorzystnymi oczekiwaniami.

Życzymy Ci owocnych rozgrywek!

Materiały do gry

Dla uczestników

Wydruk	Ile wydrukować	Gdzie znajdziesz
Instrukcje zespołów/firm: <ul style="list-style-type: none"> • Modern Bank • Finpress • Green Back 	1*	Na swoim koncie w serwisie GraSzkoleniowa.PL - w odrębnym pliku z wydrukami https://www.grazskoleniowa.pl/ moje-konto/
Pełną wersję gry "Droga do zysku" kupisz na GraSzkoleniowa.pl - zakładka: SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE		

* Jeśli w zespole będą więcej niż 2 osoby wydrukuj więcej kopii (np. po 1 na 2 osoby). Ułatwi to i przyspieszy zapoznanie się z informacjami.

** Poznaj szczegóły w opisie adekwatnych etapów, w części „Przebieg gry”.

Dla trenera

Wydruk	Strona
Plan gry	15

Przygotuj także:

- Flipchart i markery na etap omówienia rozgrywki.
- Długopisy i kartki do notatek dla uczestników.
- Rekomendujemy pracę w sali pozwalającej na swobodne działanie 3 zespołów. Możesz przygotować odrębny stół dla każdego zespołu i ewentualnie dodatkowe miejsce do wspólnych rozmów.
- Wlepki lub identyfikatory, na których uczestnicy napiszą swoje imię i nazwę reprezentowanej firmy.

Przebieg gry



GraSzkoleniowa.pl/przygotowanie - przypominamy, tu znajdziesz wskazówki i dobre praktyki dotyczące prowadzenia gier szkoleniowych oraz symulacyjnych. Koniecznie zapoznaj się z nimi przygotowując się do prowadzenia tej gry.

1. Podział na zespoły

W grze mogą wziąć udział minimum 3 osoby (każda reprezentuje inną stronę - firmę). Jednak, jak pokazuje doświadczenie, wypracowanie ciekawych i różnorodnych wniosków jest łatwiejsze w większych grupach. Optymalna liczba osób w jednym zespole powinna mieścić się w przedziale od 2 do 4.

W przypadku liczby uczestników większej niż 12 konieczne będzie wprowadzenie roli obserwatora. Skorzystaj wówczas z [*Instrukcji obserwatora*]. Liczebność zespołów powyżej 4 osób może utrudnić aktywne uczestnictwo w grze. Jeśli wprowadzasz rolę obserwatora, zapytaj o ochotników do pełnienia tej funkcji zanim podzielisz pozostałych uczestników na grupy.

Zaproś uczestników do gry i podziel uczestników na trzy grupy, np.:

Zapraszam Was do udziału w grze szkoleniowej, która pozwoli nam dokładniej przyjrzeć się umiejętnościom oraz czynnikom, które wywierają największy wpływ na negocjacje i osiągnięte w ich trakcie rezultaty. Zanim jednak zaczniemy, poproszę Was o stworzenie trzech zespołów. Proponuję podział ...

Podziel uczestników na 3 zespoły o zbliżonej liczebności. Każdy z zespołów wcieli się w rolę jednej z firm.

Poproś zespoły o zajęcie miejsc przy stołach. Zadbaj o to, aby każdy z zespołów mógł pracować w odpowiedniej odległości od pozostałych. Umożliwi to komfortową wymianę informacji wewnątrz zespołu, a Tobie ułatwi obserwację przygotowań do negocjacji.

2. Wprowadzenie do gry

Wskaż kolejne etapy gry - dla zachowania dynamiki zapisz je wcześniej i pokaż na flipcharcie lub slajdzie.

Przygotowania (20 min)

Za chwilę przekażę Wam instrukcje, które opisują Waszą sytuację i cele negocjacyjne. Będziecie mieli około 20 minut na zapoznanie się z nimi i przygotowanie się do rozgrywki.

Negocjacje (60 min)

Następnie będziecie mieli godzinę na wynegocjowanie możliwie najlepszego dla Was porozumienia.

Stopklatka - opcjonalnie (10 min)

Po wstępnych rozmowach zatrzymamy się na chwilę, aby omówić Wasze pierwsze spostrzeżenia.

Dodatkowe przygotowania - opcjonalnie (20 min)

Następnie będziecie mieli około 20 minut na dokładniejsze przygotowanie się, przemyślenie sytuacji i dalszej strategii.

Omówienie rozgrywki (60 min)

Po zakończeniu rozgrywki omówimy jej przebieg i wyciągniemy wnioski, które będą użyteczne w Waszej pracy zawodowej i prowadzonych negocjacjach.

Wprowadź uczestników w tematykę gry, np. tak:

Pełną wersję gry
"Droga do zysku"
kupisz na GraSzkoleniowa.pl

- zakładka:
SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE

3. Przygotowania (20 min)

Przeznacz zespołom [*Instrukcje*]. Jeśli wprowadzasz role obserwatorów, przeznacz im [*Instrukcje obserwatora*] i uprzedź wszystkich, że mogą oni poruszać się po sali, zadawać pytania uczestnikom, ale nie mogą udzielać żadnych informacji.

Ogłoś rozpoczęcie rozgrywki i rozpocznij odmierzenie czasu.

Obserwuj pracę zespołów. Przysłuchuj się ich dyskusjom i rób notatki. Zwróć uwagę na to:

- Czy koncentrują się na faktach, czy domysłach?
-
-
-

Pełną wersję gry
"Droga do zysku"
kupisz na GraSzkoleniowa.pl

- zakładka:
SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE

4. Negocjacje (60 min)

Pełną wersję gry
"Droga do zysku"
kupisz na GraSzkoleniowa.pl

- zakładka:
SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE

5. Stopklatka - opcjonalnie (10 min)

Pełną wersję gry
"Droga do zysku"
kupisz na GraSzkoleniowa.pl
- zakładka:
SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE

6. Dodatkowe przygotowania - opcjonalnie (20 min)

Wprowadzenie tego etapu nie jest konieczne do osiągnięcia przez uczestników porozumienia. Możesz jednak zdecydować się na niego, jeśli w omówieniu gry istotna będzie dla Ciebie szersza dyskusja na temat roli i znaczenia przygotowania do negocjacji, priorytetów, czy też przygotowania się na potencjalne, różne scenariusze przebiegu rozmów.

Jeśli wprowadzisz ten etap do swojej rozgrywki, zrób to koniecznie zaraz po etapie stopklatki, a przed kontynuacją dalszych rozmów.

Wręcz zespołom [*Arkusze przygotowań do negocjacji*]. Uprzedź, że mogą z nich skorzystać według uznania.

7. Omówienie rozgrywki (minimum 60 min)

Po zakończeniu rozgrywki zapytaj najpierw o wrażenia, aby rozładować nadmiar emocji i wyprowadzić uczestników z ról:

Pełną wersję gry
"Droga do zysku"
kupisz na GraSzkoleniowa.pl
- zakładka:
SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE

Przechodząc do omówienia właściwego, kieruj najpierw pytania do zespołów negocjacyjnych, następnie do obserwatorów. Swoje spostrzeżenia i informacje zwrotne pozostaw na koniec. Możesz skorzystać z poniższych pytań, które przygotowaliśmy wg modelu omawiania rozgrywek DATA*.

D - podczas tej części omówienia skupcie się wyłącznie na opisanu faktów (Description)

- Jak opisałibyście przebieg negocjacji?
- Które momenty szczególnie utkwiły Wam w pamięci? Jaki miały one wpływ na dalsze rozmowy?
- Jakie odczucia, myśli wzbudzały w Was postawy pozostałych stron w trakcie negocjacji?
- Co oddalało Was od porozumienia?

-
-

Pełną wersję gry
"Droga do zysku"
kupisz na GraSzkoleniowa.pl
- zakładka:
SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE

A - pomóż uczestnikom zaplanować wdrożenie / wdrożyć wnioski (Application)

- W jaki sposób wykorzystacie zdobytą wiedzę w swojej pracy?
-
- Co możecie zrobić, aby w prawdziwym życiu było inaczej, niż to się wydarzyło w grze?
- Co może stanąć na przeszkodzie by wdrożyć te wnioski?
- Od czego zaczniecie?
-
-
-
-

Ten etap możesz zakończyć rundą najważniejszych wniosków każdego z uczestników, np. z wykorzystaniem [*Karty Uczestnika*]. Rozdaj wówczas uczestnikom po jednej i poproś o zanotowanie na niej najważniejszego wniosku z całej rozgrywki, który (razem z kartą) zabiorą ze sobą. Poproś o podzielenie się takim wnioskiem na forum. Może to być dokończenie zdania:

Negocjując będę pamiętać, aby ...

- * 🖱 Skorzystaj z pytań, które uznasz za przydatne. Oczywiście możesz przygotować własny zestaw.
- 🖱 Więcej informacji na temat modelu omawiania rozgrywek DATA znajdziesz w tym nagraniu:

Sprawdzone sposoby na omówienie rozgrywki - <https://cutt.ly/SwUp8oT7>



Nasze doświadczenia z rozgrywek

Przebieg rozgrywki może się różnić w zależności od grupy i jej wcześniejszych doświadczeń. Poniżej przedstawiamy typowe zachowania i wyzwania przed jakimi stawały zespoły w trakcie naszych rozgrywek.

Pierwsze minuty rozmów to czas na przedstawienie się. Poszczególne zespoły bardzo często wychwalają atuty firm, które reprezentują (np. wielkość, liczba oddziałów lub klientów, lider w branży itp.). Na tej podstawie próbują zbudować swoją pozycję, która uzasadni wysuwane przez nich oczekiwania. Zdarzają się wyrazy uznania przekazywane innym zespołom. Jednak początkowo pełnią raczej funkcję ingracji.

Szybko wyłania się również lider (lub dwóch), który zaczyna kierować dyskusją, kolejnością zabierania głosu itp. Zespoły starają się też wskazać, że to one odgrywają kluczową rolę w negocjowanym projekcie i wnoszą do niego największą wartość. Najczęściej i najwyraźniej taką retorykę przyjmuje zespół reprezentujący bank, czasami podważając także znaczenie innych zespołów, szczególnie operatora programu lojalnościowego.

Przyjmowanie przewodniej roli przez reprezentantów banku może być także przedmiotem późniejszego omówienia wpływu percepcji stron negocjacji i ich pozycji oraz kotwiczenia na przebieg negocjacji. Zdarza się, że reprezentanci wydawnictwa przyjmują skrajnie odmienną postawę, np. nieśmiało proponują wydruk niskiego nakładu książek, wydają się oddawać decyzyjność zespołowi Modern Bank.

Zespoły starają się pozyskiwać informacje od pozostałych firm. Robią to jednak głównie w celu przygotowania się do prezentacji swoich ofert. Zaczynają przedstawiać swoje propozycje, które nie uwzględniają interesów innych i nie są akceptowane. Dlatego proponowanie zmienia się w forsowanie. Może pojawić się „łapanie za słowa”, czy też wymuszanie jednostronnie korzystnych deklaracji. Chaos i impas potęgują wchodzenie sobie w słowo, podważanie wartości wnoszonej w projekt przez inne strony, wyliczanie i podkreślanie własnych kosztów w projekcie. Pojedyncze głosy podkreślające wspólne cele są ignorowane.

Ewentualne próby uporządkowania rozmów są najczęściej bezowocne. Jeśli zespoły podejmą próbę rozmów 1 na 1, to i tak szybko wracają do pertraktacji trójstronnych. Wynika to głównie z wyżej opisanych zachowań oraz faktu, że próby wprowadzenia porządku rozmów mają na tym etapie przede wszystkim na celu uzyskanie jak największej korzyści dla siebie, a nie faktyczne zapanowanie nad chaosem i emocjami.

Przerwa w rozgrywce i refleksja nad dotychczasowym sposobem prowadzenia negocjacji (etap Stopklatka) pozwala uczestnikom uświadomić sobie, że to, co przeszkadza im osiągnąć porozumienie to m.in.: koncentracja wyłącznie na własnych celach, emocje, „wciskanie” zamiast zadawania pytań. Uświadamiają sobie również, że aby dojść do porozumienia muszą inaczej myśleć o sytuacji, poznać potrzeby i cele innych zespołów, zacząć słuchać się nawzajem, formułować propozycje z uwzględnieniem interesów innych stron itp.

Po przerwie uczestnicy częściej podkreślają potencjalne korzyści dla wszystkich i wspólne cele. Zdarza się, że dopiero po niej padają pierwsze pytania o fakty i potrzeby. Strony zaczynają ujawniać informacje, które dają szansę na odkrycie rozwiązań akceptowalnych przez wszystkich.

To z kolei pozwala formułować pierwsze mniej szablonowe propozycje (np. bank oferuje kredyt wydawnictwu). Pomaga także uzyskać pierwsze porozumienie w jednym z punktów (materiały promocyjne, na które wszyscy się zgadzają). Często zespoły określają swoje priorytety i możliwe obszary ustępstw, na rzecz osiągnięcia porozumienia odnośnie projektu w ogóle. Zauważ, że w instrukcjach uczestnicy mają przypisane po 25 pkt. za realizację poszczególnych celów. Dzięki temu ustalanie priorytetów nie jest

odgórnie narzucone i zależy od samych uczestników. Sposób dokonania tego może być przedmiotem szerszej dyskusji na etapie omówienia rozgrywki.

Uczestnicy mogą stosować różnorodne techniki negocjacyjne w celu uzyskania ustępstw innych stron. W zależności od tego, czy były one wcześniej przedmiotem treningu można zauważyć m.in. (zgodnie z nazewnictwem ze zbioru „[Techniki i praktyki negocjacyjne](#)”):

- wysokie / niskie otwarcie,
- pierwsza oferta,
- pytania,
- integracja,
- ustępstwa (poszczególne elementy techniki),
- ingracjacja,
- ultimatum,
- próbny balon.

Jeśli zespoły zdobędą się na otwarte mówienie o swoich potrzebach i ograniczeniach, negocjacje przyspieszają i szybciej pojawiają się rozwiązania atrakcyjne dla wszystkich (np. ustępstwo w ramach któregoś z celów w zamian udział w zyskach innej strony). Te zaś są dopracowywane przez wszystkie strony i ostatecznie przyjmowane.

Większość z prowadzonych przez nas rozgrywek zakończyła się dojściem do porozumienia.

Wnioski i opinie uczestników po grze

- *Warto koncentrować się na rozwiązaniu. Najważniejsza jest komunikacja.*
- *W negocjacjach należy określić wspólne cele i korzyści, także długoterminowe.*
- *Należy zachować ostrożność w doborze słów.*
- *Negocjując warto trzymać emocje na wodzy i zachować kulturę wypowiedzi.*
- *Absolutnie nie ma znaczenia co negocjujemy - zawsze pojawiają się podobne mechanizmy i pułapki.*
- *Przed negocjacjami należy upewnić się, że obie strony negocjują to samo. Kluczowe jest przygotowanie się i określenie celów.*
- *Uświadomiłem sobie jak ważna w negocjacjach jest BATNA.*
- *Jeśli negocjujemy w zespole, musimy znać siebie nawzajem i określić nasze role podczas rozmów.*
- *Należy doprowadzić negocjacje do takiego poziomu, gdzie strony mają świadomość, że wszyscy mogą wygrać.*
- *Skupianie się tylko na własnych celach powoduje, że zapominamy o potrzebach drugiej strony.*
- *Dopóki jesteśmy zamknięci na potrzeby innych, stoimy w miejscu.*
- *Spokój, chłodne podejście, przerwy w rozmowach - przydadzą się, żeby ochłonąć i zrozumieć drugą stronę.*
- *Nie można zastosować wszystkich technik negocjacyjnych na raz - dlatego ważne jest przemyślenie strategii negocjacji w danym przypadku.*
- *W negocjacjach mogą wygrać wszyscy, ale trzeba pamiętać, że to wspólny interes stron.*

- *Rozmowy o pieniądzach bez znajomości potrzeb drugiej strony, to rozmowy „w okopach”.*
- *Niezwykle ważne jest znalezienie czasu na zastanowienie się kim jest druga strona i czego chce.*
- *Ta gra pokazała mi, że trzeba pytać i słuchać oraz traktować się po partnersku od samego początku negocjacji.*
- *Warto ustalić na początku czy i na jakie ustępstwa jesteśmy gotowi oraz pytać na jakie ustępstwa gotowi są nasi rozmówcy.*

Karta uczestnika

Droga do zysku

*Negocjując
będę pamiętać, aby...*



GraSzkoleniowa.pl

Droga do zysku

*Negocjując
będę pamiętać, aby...*



GraSzkoleniowa.pl

Droga do zysku

*Negocjując
będę pamiętać, aby...*



GraSzkoleniowa.pl

Droga do zysku

*Negocjując
będę pamiętać, aby...*



GraSzkoleniowa.pl

Plan gry

1. Podział na zespoły i (2.) wprowadzenie do gry (ok 5 min)

- Zaprosz uczestników do gry.
- Podziel uczestników na 3 w miarę równoliczne zespoły i poproś o zajęcie miejsc przy odpowiednich stołach [*Etykiety firm na stoły*].
- Przedstaw etapy gry i jej tematykę.

3. Przygotowania (20 min)

- Przekaż każdemu zespołowi [*Instrukcje*], kartki do notatek i długopisy.
- Jeśli wprowadzasz role obserwatorów, przekaz im [*Instrukcje obserwatora*].
- Upewnij się, że wszyscy zrozumieli zasady i odpowiedz na ewentualne pytania.

4. Negocjacje (60 min)

- Poinformuj o rozpoczęciu negocjacji.
- Obserwuj pracę uczestników i rób notatki.
- W razie potrzeby wprowadź przerwę - „Stopklatka” oraz ewentualnie „Dodatkowe przygotowania”. Wstrzymaj odliczanie czasu.
- Po zakończeniu czasu poproś zespoły o podliczenie uzyskanych punktów i ogłoś zwycięski zespół.
- Zaprosz do nagrodzenia zwycięskiego zespołu brawami i podziękuj wszystkim uczestnikom za zaangażowanie.

5. Stopklatka - opcjonalnie (10 min)

- Zadawaj pytania dotyczące dotychczasowych rozmów, moderuj dalszą dyskusję i notuj wnioski na flipcharcie.

6. Dodatkowe przygotowania - opcjonalnie (20 min)

- Wręcz zespołom [*Arkusze przygotowań do negocjacji*] i poproś o przemyślenie z ich pomocą aktualnej sytuacji i strategii na dalsze rozmowy.

7. Omówienie rozgrywki (minimum 60 min)

- Zapytaj o ogólne wrażenia z rozgrywki.
- Zadawaj pytania i moderuj dalszą dyskusję.
- Podsumuj najważniejsze wnioski np. poprzez zaproszenie do wypełnienia [*Karty Uczestnika*] i dokończenia zdania: *Negocjując będę pamiętać, aby ...*

Droga do zysku

Wydruki



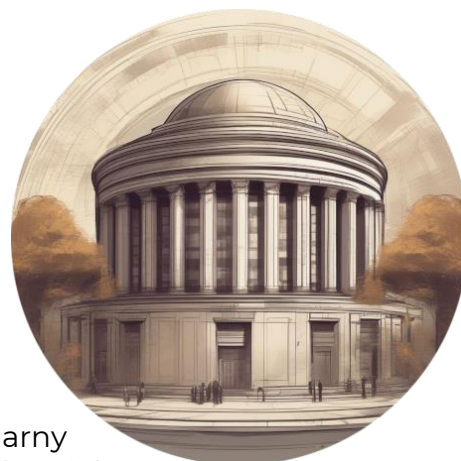
Poniższe materiały stanowią komplet potrzebny do realizacji rozgrywki:

- Instrukcja – Modern Bank
- Instrukcja – Finpress
- Instrukcja – Green Back
- Arkusz przygotowań do negocjacji
- Instrukcja dla obserwatora
- Etykiety firm na stoły

Licencja na używanie tych materiałów należy do podmiotu, który zakupił niniejszą grę szkoleniową.

Modern Bank

Reprezentujesz bank, który posiada 270 oddziałów. Modern Bank nie należy do największych w kraju, jednak jest jednym z najszybciej rozwijających się, obsługując aktualnie nieco ponad 3,8 mln klientów. Zawdzięczacie to głównie wizerunkowi nowoczesnej organizacji — nie tylko pod względem systemów i produktów, ale przede wszystkim sposobów działania.



Głównym udziałowcem Modern Bank jest bardzo popularny inwestor i nietuzinkowy wizjoner. To właśnie on zainicjował projekt, który może być kolejnym impulsem do Waszego rozwoju, i bardzo zależy mu na jego powodzeniu. Jak zwykle pozyskanie szczegółowych informacji oraz ustalenie warunków zostawił swoim najlepszym ludziom — Wam. I pomyśleć, że wszystko zaczęło się od rundy golfa...

Główny udziałowiec skontaktował Was z dwoma innymi znaczącymi organizacjami — Finpress — wydawnictwem specjalizującym się w tematyce finansowej; oraz Green Back — operatorem programu lojalnościowego. W głowach właścicieli tych trzech organizacji narodził się projekt Waszej współpracy:

- Finpress wydaje książki świetnego autora. Przeprowadzicie w Waszych oddziałach akcję promocyjną, w ramach której najnowsza publikacja będzie rozdawana bezpłatnie Waszym klientom i gościom.
- Akcja będzie połączona z zapisywaniem tychże osób do programu lojalnościowego realizowanego przez Green Back.

Pełną wersję gry
"Droga do zysku"
kupisz na GraSzkoleniowa.pl

- zakładka:
SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE

Za chwilę przystąpicie do negocjacji z Finpress i Green Back, aby wspólnie ustalić zaangażowanie wszystkich stron w projekt. Po zakończeniu rozmów będziecie mogli porównać Wasz wynik z rezultatami pozostałych stron.



CELE NEGOCJACYJNE I PUNKTACJA

Cel	Punkty
<p>Nie ponosić dodatkowych kosztów projektu</p> <p>Obliczenie rentowności tego projektu nie jest w Waszym przypadku tak proste jak przy sprzedaży bułek. Dlatego nie możecie ponosić dodatkowych kosztów — oprócz wdrożenia programu lojalnościowego i obsługi projektu przez pracowników oddziałów.</p> <p>Wiadomo, że banki uchodzą za instytucje, które mają pieniądze. Mają je jednak dlatego, że je pożyczają, a nie rozdają.</p>	25 pkt

Pełną wersję gry
"Droga do zysku"
kupisz na GraSzkoleniowa.pl
- zakładka:
SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE

Powodzenia!

Finpress

Reprezentujesz wydawnictwo, które specjalizuje się w tematyce finansowej. Nie jesteście największym graczem w branży wydawniczej, ale na pewno szanowanym liderem w Waszej niszy. Zawdzięczacie to głównie starannej selekcji publikacji, nowoczesnym kanałom dystrybucji i wyjątkowym relacjom z autorami, dla których wyszukujecie innowacyjne metody promocji.



Pełną wersję gry
"Droga do zysku"
kupisz na GraSzkoleniowa.pl

- zakładka:
SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE

Za chwilę przystąpicie do negocjacji z Modern Bank i Green Back, aby wspólnie ustalić zaangażowanie wszystkich stron w projekt. Po zakończeniu rozmów będziecie mogli porównać Wasz wynik z rezultatami pozostałych stron.



CELE NEGOCJACYJNE I PUNKTACJA

Cel	Punkty
<p>Nie ponosić dodatkowych kosztów projektu</p> <p>Udział w projekcie będzie dla Was dużym wyzwaniem logistycznym, czasowym i kosztowym, chociażby ze względu na dołączenie jako partner do programu lojalnościowego. Uzyskajcie pieniądze na druk książki od Modern Bank lub Green Back. To dużo większe firmy od Waszej, które posiadają środki na tego typu inwestycje.</p>	25 pkt

Pełną wersję gry
"Droga do zysku"
kupisz na GraSzkoleniowa.pl

- zakładka:
SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE

Green Back

Reprezentujesz największego w kraju operatora programu lojalnościowego, który zrzesza aktualnie około 6,8 mln uczestników. Wśród Waszych klientów znajdują się najbardziej znane marki z branż, takich jak: obuwnicza, elektroniczna, odzieżowa, spożywcza, meblarska czy stacje paliw. Swój sukces zawdzięczacie głównie skuteczności w budowaniu lojalności, ale także wyjątkowo sprawnemu integrowaniu Waszego systemu z systemami Waszych klientów.



Pełną wersję gry
"Droga do zysku"
kupisz na GraSzkoleniowa.pl

- zakładka:
SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE

Za chwilę przystąpicie do negocjacji z Modern Bank i Finpress, aby wspólnie ustalić zaangażowanie wszystkich stron w projekt. Po zakończeniu rozmów będziecie mogli porównać Wasz wynik z rezultatami pozostałych stron.



CELE NEGOCJACYJNE I PUNKTACJA

Cel	Punkty
-----	--------

Pełną wersję gry
"Droga do zysku"
kupisz na GraSzkoleniowa.pl

- zakładka:
SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE

Arkusz przygotowań do negocjacji

CELE:

Co musicie osiągnąć?	
Co dodatkowo chcecie osiągnąć?	
<p>Pełną wersję gry "Droga do zysku" kupisz na GraSzkoleniowa.pl</p> <p>- zakładka: SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE</p>	
Co zrobicie, jeśli nie dojdzie do porozumienia? (Jaka jest Wasza BATNA?)	

MOŻLIWE USTĘPSTWA:

Jakie są Wasze priorytety?	
<p>Pełną wersję gry "Droga do zysku" kupisz na GraSzkoleniowa.pl</p> <p>- zakładka: SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE</p>	

POZOSTAŁE STRONY:

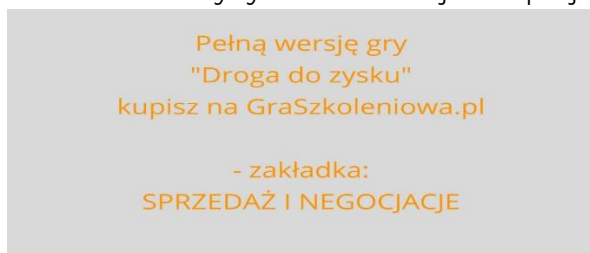
Jakie mogą być stanowiska pozostałych stron?	
Jakie mogą być najważniejsze potrzeby pozostałych stron?	
<p>Pełną wersję gry "Droga do zysku" kupisz na GraSzkoleniowa.pl</p> <p>- zakładka: SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE</p>	

Instrukcja dla obserwatora

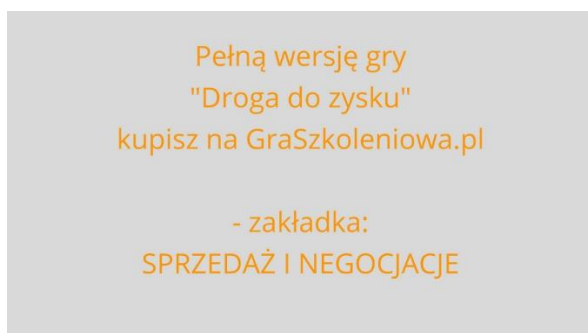
Uczestnicy rozgrywki reprezentują trzy różne firmy:

- Modern Bank — bank, który posiada 270 oddziałów i jest jednym z najszybciej rozwijających się, obsługując aktualnie nieco ponad 3,8 mln klientów. Posiada wizerunek nowoczesnej organizacji — pod względem systemów i produktów, ale także sposobów działania.
- Finpress — wydawnictwo, które specjalizuje się w tematyce finansowej. Jest to szanowany lider w tej niszy, głównie dzięki starannej selekcji publikacji, nowoczesnym kanałom dystrybucji i wyjątkowym relacjom z autorami.
- Green Back — największy w kraju operator programu lojalnościowego, który zrzesza aktualnie około 6,8 mln uczestników. Wśród ich klientów znajdują się najbardziej znane marki z branż, takich jak: obuwnicza, elektroniczna, odzieżowa, spożywcza, meblarska czy stacje paliw. Green Back jest firmą skuteczną w budowaniu lojalności, a także w sprawnym integrowaniu swoich systemów z systemami klientów.

Główni udziałowcy tych firm zainicjowali projekt współpracy:



Korzyści, jakie firmy osiągną z udziału w tym projekcie, to pozyskanie części klientów pozostałych partnerów oraz:



Wszystkie firmy ponoszą jednak także koszty związane ze współpracą i uczestnictwem w akcji promocyjnej. W różny sposób postrzegają też wartość wnoszoną do projektu przez siebie i pozostałe strony.

Obserwuj przebieg gry i zanotuj swoje spostrzeżenia. Możesz zadawać uczestnikom pytania, ale nie możesz udzielać im żadnych informacji!

<p>Jakie zachowania negocjatorów przybliżają ich do porozumienia?</p> <ul style="list-style-type: none">• Jakie zachowanie?• Czyje?• W jakiej sytuacji?	
<p style="text-align: center;">Pełną wersję gry "Droga do zysku" kupisz na GraSzkoleniowa.pl</p> <p style="text-align: center;">- zakładka: SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE</p>	

zegnij wzdłuż linii



Modern Bank

zegnij wzdłuż linii



Finpress

zegnij wzdłuż linii



Green Back

Warunki licencji

na użytkowanie gry symulacyjnej „Droga do zysku”

Podstawowe definicje

Licencjodawca

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

Licencjobiorca

Prawowity nabywca gry symulacyjnej „Droga do zysku” zakupionej za pośrednictwem serwisu internetowego www.graszkoliowa.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 "Droga do zysku"** 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 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 lub zdalnych/online'owych zajęć edukacyjnych. Prawo to dotyczy części Produktu wskazanych w Dokumentacji jako materiały do gry, do wydruku dla uczestników rozgrywki. Dodatkowo, użytkownik powinien wskazać uczestnikom, że po zakończonej rozgrywce przekazane fragmenty gry mają być mu zwrócone lub usunięte z nośników elektronicznych (gdy były one wykorzystywane do realizacji rozgrywki w formie zdalnej). Użytkownik ma obowiązek ochrony swego egzemplarza Produktu i jego Dokumentacji przed wykonaniem kopii przez niepowołane osoby trzecie.
4. 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 niezmięnionej formie. Użytkownik ma prawo umieścić na tych kopiach swój znak handlowy.
5. Użytkownik ma prawo dokonywania zmian w Produkcie jedynie na własny użytek, z wyjątkiem notatki, o której mowa w §2, podpunkcie 4. 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.
6. W przypadku dokonania w Produkcie zmian przewidzianych w §2 podpunktem nr 5 Użytkownik ma obowiązek naniesienia na kopie przewidziane w §2 podpunktem nr 3 wyraźnie widocznej adnotacji o dokonaniu modyfikacji własnej.
7. 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.
8. W przypadku zakupu Produktu z licencją Firmową, w stopce każdej strony Produktu wymieniona będzie nazwa firmy/organizacji, 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 4, 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.
9. Wykonawca nie jest tożsamy z Użytkownikiem, któremu udzielana jest Licencja i nie nabywa żadnych praw do Produktu prócz tych, przewidzianych w §2.

§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.