



UNIwersytet
EKONOMICZNY
W POZNANIU

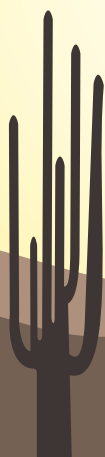
ORGANIZATOR

POROZMAWIAJMY
.com

PATRON MEDIALNY

WSCHÓD DZIKIEGO ZACHODU[®]

- GRA NEGOCJACYJNA -



ZAPRASZAMY NA ROZGRYWKĘ

- 24.09.2020, UNIwersytet EKONOMICZNY w POZNANIU -



Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu,
Al. Niepodległości 10, 61-875 Poznań
Gmach Główny - sala 111

SPOTKANIE ODBĘDZIE SIĘ:

24.09.2020 (10.00-15.00)



AGENDA:

10.00: Wprowadzenie do gry

11.00: Rozpoczęcie gry

14.00: Q&A wnioski i refleksje

15.00: Zakończenie spotkania



WSCHÓD DZIKIEGO ZACHODU TO GRA, KTÓRA DOSKONALI SZTUKĘ DOGADYWANIA SIĘ Z PARTNERAMI I ADWERSARZAMI W PROCESIE BUDOWANIA BIZNESU. JEST DOSKONAŁYM POLIGONEM KOMUNIKACJI, PRZYGOTOWANIA DO ROZMÓW I WYBORU STRATEGII.

Gracze wcielają się w role nowych mieszkańców miasteczka Kairosity, którego nazwa nawiązuje do postaci Kairosa, greckiego bożka szczęśliwego zbiegu okoliczności. Tworzą cztery rodziny, które we współpracy i rywalizacji ze współmieszkańcami, budują i rozwijają swoje rodzinne biznesy. Ich głównym zadaniem jest pozyskiwanie niezbędnych zasobów do stworzenia rentownej firmy. W tym celu sprzedają i kupują posiadane dobra, pozyskują potrzebne nieruchomości, reagują na niespodziewane wydarzenia losowe, które mogą ich dźwignąć lub nadwyrężyć ich biznesy.

Gracze biorą udział w 9 sesjach negocjacyjnych. Dogadywanie się na konkurencyjnym „dzikim” rynku, stanowi główny obszar treningu i rozwoju kompetencji negocjacyjnych. Zwycięski zespół stanie się włodarzem miasta Kairosity oraz otrzyma dyplom najlepszego negocjatora.

**Gra stanowi okazję do pełnego doświadczenia procesu negocjacyjnego.
Jej główne cele to zwiększenie skuteczności działania w obszarach:**



przygotowania
do negocjacji



budowania i zarządzania
zespołem negocjacyjnym



budowanie dobrego kontaktu
z partnerami i adwersarzami



zdobywania i wymiany
informacji



prowadzenia rozmów
negocjacyjnych



obierania
strategii



dobijania targu
i zamykania negocjacji

Gra jest kierowana **do pracowników firmy, przedsiębiorców, menedżerów, specjalistów i handlowców**, dla których negocjacje stanowią ważny element pracy. Gwarantuje dobrą zabawę, która integruje i zachęca do przełożenia doświadczenia z gry na realne sytuacje w biznesie oraz uczy obierania odpowiedniej strategii do danej sytuacji.

W podręczniku załączonym do gry znajdziesz pełny instruktaż i opis. Pozwoli Ci on stworzyć najlepszy poligon negocjacyjny, który stanie się okazją do rozwinięcia oraz wzmocnienia niezbędnych kompetencji negocjacyjnych, komunikacyjnych, dobijania targu oraz poznania procesów, które składają się na sukces. Gra i spędzony czas szkoleniowy będzie dla Ciebie, a szczególnie dla uczestników, dobrą zabawą połączoną z rozwojem.