

Symulacja biznesowa - Wschód Dzikiego Zachodu

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. Gra stanowi okazję do pełnego doświadczenia procesu negocyjnego, wykorzystując do tego kontekst budowania biznesu rodzinnego oraz swojej pozycji w miasteczku.



Przeznaczenie szkolenia

Szkolenie w formie symulacji biznesowej przeznaczone jest dla wszystkich osób zainteresowanych doskonaleniem umiejętności negocjacyjnych, komunikacyjnych oraz strategii biznesowych poprzez praktyczne i interaktywne doświadczenie.



Korzyści wynikające z ukończenia szkolenia

Uczestnicy szkolenia po jego ukończeniu zyskują szereg korzyści. W kontekście wiedzy, zdobywają dogłębną znajomość procesu negocjacji oraz jego etapów, zrozumienie różnych ról w zespole negocjacyjnym i ich wpływu na wyniki, a także widzą znaczenie przygotowania do rozmów dla ich skuteczności.

W zakresie umiejętności, uczestnicy systematycznie przygotowują się do negocjacji, świadomie dobierają strategię w zależności od kontekstu, analizują przebieg rozmów i wyciągają wnioski pozwalające na ewentualne korekty. Aktywnie współpracują z członkami zespołu, selektywnie pozyskują i ujawniają informacje oraz prowadzą rozmowy z myślą o obopólnych korzyściach.

W obszarze kompetencji społecznych i postaw, uczestnicy doskonale wpasowują swój indywidualny styl działania w zespół negocjacyjny, budując dobre relacje z partnerami i adwersarzami. Są skoncentrowani na wzajemnym zrozumieniu i współpracy, działając z intencją budowania partnerstwa i rozwiązania problemów, a nie eskalacji konfliktów. Dążą do obopólnych korzyści, wykorzystując świadomie swoje

mocne strony w roli negocjatora.



Oczekiwane przygotowanie słuchaczy

Nie jest wymagane.



Język szkolenia

- Szkolenie: polski
- Materiały: polski



Czas trwania

2 dni / 14 godzin

Agenda szkolenia

Dzień 1

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 podzielonych na 3 fazy – wymiana informacji, pierwsze transakcje oraz finalizacja.

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.

Dzień 2

Uczestnicy mają okazję jeszcze raz doświadczyć grę, analizując jej przebieg, dzięki specjalnie przygotowanemu materiałowi VIDEO. Pozwala to na wyciągnięcie refleksji i osobistych wniosków z przebiegu rozgrywki.

Ponad to szkolenie wzmocnione jest treścią w obszarze:

- Strategie i taktyki negocjacyjne na trudnych partnerów.
- Komunikacja w biznesie w sytuacji konfliktu interesów i chaosu informacyjnego.
- Język wpływu – merytoryczna i emocjonalna argumentacja
- Manipulacje w biznesie – jak sobie z nimi radzić?
- Przygotowanie do trudnych rozmów

Ten dzień spotkania staje się praktycznym przełożeniem uczestnictwa w rozgrywce do wykorzystania doświadczeń i jej transfer do codziennej pracy. Uczestnicy mają okazję przeanalizować własne sytuacje biznesowe, które wymagają dobrego przygotowania i „rozegrania” w praktyce. Na koniec spotkania uczestnicy biorą udział w kolejnej symulacji finałowej, która daje szansę i możliwość skorzystania z praktyki warsztatu dnia drugiego i dowodzi wzrostu umiejętności pozyskanych na szkoleniu.