



4-5h



8-16 osób



indoor



PL / ENG



Lapis
Kamień Filozoficzny

Konflikt interesów, czy porozumienie ponad podziałami?

Czy istnieje legendarny Lapis, Kamień Filozoficzny? Nie czas w to wątpić, gdy jego wynalezienie stanowi ostatnią deskę ratunku dla upadającej wioski alchemików. Mieszczące się w niej cztery zakłady alchemiczne są już o krok od odkrycia tajemnicy, lecz zarazem stoją przed arcytrudnym zadaniem wynegocjowania pomiędzy sobą optymalnych warunków współpracy. Konflikt wisi w powietrzu...

Gra dla:

- działów handlowych
- negocjatorów
- managerów
- wszystkich, którzy chcą potrenować umiejętność negocjacji

Wyzwanie:

Wynegocjujcie z innymi zakładami alchemicznymi jak najkorzystniejsze dla was warunki użyczenia wam sprzętu niezbędnego do produkcji kamienia filozoficznego. Tylko dzięki niemu zdążycie na czas wyprodukować kamień filozoficzny i ocalić własną w skórę. W zamian zaoferujcie wasze urządzenia, dbając by oferta była dla was korzystna. Nie dajcie się – być może inne zespoły będą chciały przycisnąć was do muru, z całą pewnością zaś będą próbowały narzucić wam swoje warunki.

Fundament:

- założenia Harvardzkiego Projektu Negocyjnego
- negocjacje Win – Win (element podkreślony w ostatniej rundzie gry – poprzez dostarczenie uczestnikom wskazówek negocjacyjnych)
- negocjacje badawcze
- punkty graniczne, plan minimum i maximum
- style negocjacyjne (testowane przez uczestników w trakcie całej gry)
- taktyki i techniki negocjacyjne (występujące w grze w postaci kart wybieranych przez uczestników)

Korzyści:

- możliwość odczucia na sobie działania podstawowych zasad prowadzenia negocjacji
- szansa na wypracowanie swojego własnego, najefektywniejszego stylu negocjacyjnego
- zdobywanie wiedzy na temat sztuki negocjacji, poszukiwanie od razu dla niej praktycznych zastosowań

Rozszerzenia/ Warianty:

- część szkoleniowa, w której omówione zostaną techniki użyte w grze, a także zasady ich skutecznego wykorzystania
- sesja feedbackowa, podczas której poszczególni uczestnicy otrzymają wskazówki, jak udoskonalać swój indywidualny styl negocjowania

Logistyka:

Gra odbywa się w sali szkoleniowej. Wykorzystujemy rzutnik, ekran, stoły z krzesłami dla uczestników.

Gra oczami uczestników:

„Nie sądziłam, że negocjowanie jest takie emocjonujące. Nie spodziewałam się, że frajda z osiągnięcia porozumienia może aż tak uskrzydlać.”

„Można lepiej poznać samego siebie.”

„Przestało być nudno.”

Kompromis to dzielenie ciastka w ten sposób,
aby każdy z partnerów wierzył, że otrzymał większy kawałek.

Przysłowie angielskie

