

## **СТРАТЕГИЧЕСКАЯ БИЗНЕС-ИГРА «АКЦИИ»**



"Акции" - это азартная бизнес - игра, которая имитирует реальное поле конкуренции и взаимодействие компаний-игроков одного рынка. Игра состоит из серии переговорных поединков между командами. Игра позволяет "встрягнуть" участников, повысить мотивацию сотрудников и проанализировать собственные переговорные навыки в нестандартном формате.

Данная бизнес-игра наглядно демонстрирует тактики ведения переговоров и подводит участников к эффективности использования бизнес стратегии "выиграть-выиграть".

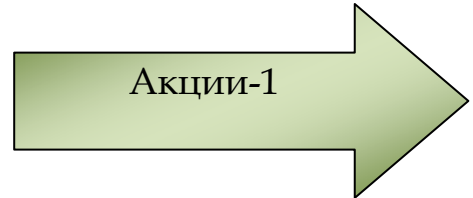
### **Для кого предназначена бизнес-игра "Акции"?**

- ✓ Для сотрудников отделов продаж
- ✓ Для сотрудников отделов закупок
- ✓ Для руководителей разных уровней
- ✓ Для всех сотрудников, кто хочет повысить свой уровень переговорных навыков

### **Навыки, которые развивает игра**

- ✓ Подготовка и проведения переговоров
- ✓ Управление переговорным процессом
- ✓ Навык аргументации и умения убеждать партнера по переговорам
- ✓ Принятие решений в условиях цейтнота и неопределенности
- ✓ Навык внешней и внутренней коммуникации

Существует два уровня игры:



## ОПИСАНИЕ ИГРЫ



Стандартный размер группы	от 15 до 25 участников
Продолжительность игры	4 часа

### Концепция:

Участники работают в пяти командах и представляют 5 мега-компаний, которые с помощью серии переговоров и выбора переговорных стратегий должны получить максимальную прибыль.

Вся группа получает общую инструкцию – правила игры.

Каждая команда получает информацию о своих ресурсах на момент начала игры.

Все команды имеют равный стартовый капитал, но состоящий из разных элементов: акций и денег на счету.

На основе анализа полученной информации команды разрабатывают стратегию собственной работы на ближайшие часы.

В ходе бизнес-игры, игроки участвуют в 15 - 20 сессиях переговоров с другими командами с целью обмена, покупки, продажи акций, тактику которых они разрабатывают в мини-группах в ходе оперативных совещаний.

По окончании игры подводятся финансовые итоги, определяются победители.

Затем проводится анализ продемонстрированной стратегии конкурентной борьбы и тактики ведения переговоров, применения манипуляций и контрманипуляций, распределения ролей в команде.

## ХОД ИГРЫ

№	Шаг	Технология	Примечания
1	<p><b>Вводная инструкция</b></p> <p>Озвучивание правил игры, распределение в команды - компании</p>	Объявление правил игры и регламента	Общий зал Тренер выдает конверт каждой команде с инструкцией, акциями, стартовым капиталом, бланками для фиксации итогов переговоров, бланки приглашений на переговоры.
2	<p><b>Работа в командах</b></p> <p>Выработка бизнес-стратегии</p>	Самостоятельная работа	Общий зал Каждая команда вырабатывает собственную бизнес - стратегию поведения своей компании на рынке
3	<b>Игра</b>	Самостоятельная работа, Модерация, Фиксация результатов	Общий зал, комната для переговоров. В общем зале – доска для вывешивания объявлений. Проведение переговоров, видеозапись переговоров, заключение сделок, регистрация сделок в Банке.
4	<p><b>Подведение итогов</b></p> <p>Представление итогов Игры Анализ результатов</p>	Модерация	Общий зал Видеоанализ переговоров, определение используемых бизнес - стратегий и их эффективность.