ESCAPE ROOMS
FOR DIGITAL ENTREPRENEURSHIP

Изкуството на преговорите

Описание на сценария и пътна карта

Контекст на историята

Играчите са представители на компания за комуникационни услуги, наречена „Your best talk“. Те се срещат с потенциален клиент и трябва да го убедят, че услугата на „Your best talk“ може да отговори на неговите нужди.

След 15 минути за приветствие и инструктаж, играчите имат 30 минути, за да намерят най-добрата комбинация, която да отговаря на нуждите на клиента, и 15 минути за обяснение на отговора си на Гейм Мастъра.



Глобално обяснение

Фаза А: Определяне на предимствата на екипа

Цел: Да се идентифицират уменията и силните страни на всеки член на екипа. Продължителността на тази фаза трябва да бъде около 5 минути.

Дейност: Играчите изброяват специфичните умения на всеки член на екипа (напр. управление на проекти, уеб разработка, графичен дизайн и др.).

Очакван резултат: Ясен списък с уменията и силните страни на всеки член, които ще бъдат използвани за задоволяване на нуждите на клиента. Те трябва да използват самозалепващи се листчета за всеки член на екипа.

Фаза Б: Разбиране на нуждите на клиента

Цел: Да се разберат основните и допълнителните нужди на клиента. Продължителността на тази фаза трябва да бъде около 5 минути.

Дейност: На играчите се предоставя списък с нуждите на клиента с оценка на времето, необходимо за всяка нужда.

Очакван резултат: Ясно разбиране на нуждите на клиента и времето, необходимо за тяхното задоволяване. Те трябва да разделят нуждите на задължителни и допълнителни и да ги запишат на самозалепващи се листчета или матрица на бяла дъска.

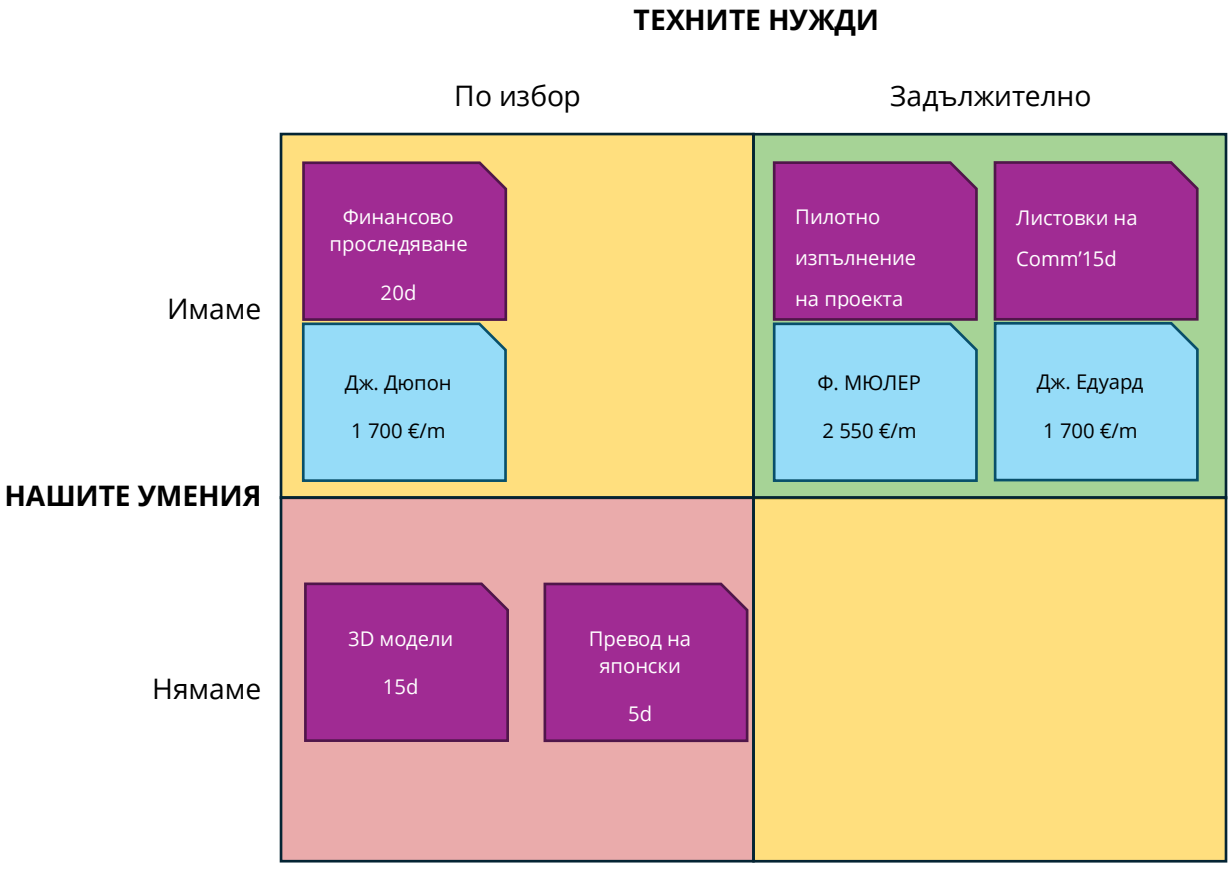
Фаза C: Съчетаване на нужди и умения

Цел: Да се съпоставят нуждите на клиента с уменията на екипа.

Продължителността на тази фаза трябва да бъде около 5 минути.

Дейност: Играчите трябва да съпоставят всяка нужда на клиента с уменията на членовете на екипа.

Очакван резултат: Таблица или списък, показващ кои членове на екипа могат да задоволят кои нужди, използвайки матрица, като например:





Фаза Г: Изчисляване на дневни ставки

Цел: Да се изчислят разходите, свързани с всеки член на екипа, и други разходи. Продължителността на тази фаза трябва да бъде около 5 минути.

Дейност: Играчите изчисляват дневните ставки за всеки член на екипа, като вземат предвид заплатата му и други разходи (наем, оборудване и др.).

Очакван резултат: Списък с дневни ставки за всеки член на екипа.

Фаза Д: Дефиниране на сценарии и ценови диапазон

Цел: Да се определят възможните сценарии и ценовият диапазон за услугата. Продължителността на тази фаза трябва да бъде около 10 минути.

Дейност: Играчите прилагат дневните ставки към очакваната продължителност за всяко изискване и изчисляват общата цена. След това определят ценови диапазон, като вземат предвид обичайния марж на компанията и минимално приемливия.

Очакван резултат: Ценови диапазон за услугата и възможни сценарии.

ESCAPE ROOMS
FOR DIGITAL ENTREPRENEURSHIP

Обобщение

Цел: Да се представи предложението на клиента и да се обсъдят опциите.

Дейност: Водещият на играта моли играчите да представят предложението си на клиента. Следва обмен на мнения, за да се обсъдят опциите и възможните корекции.

Очакван резултат: Ясно и убедително предложение за клиента, със солидни аргументи, базирани на предишните фази. Тази структура позволява на играчите да следват логичен процес, за да разберат нуждите на клиента, да оценят уменията на екипа си и да формулират конкурентна оферта.

Съфинансирано от Европейския съюз

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата публикация отразява единствено вижданията на автора, като Комисията не носи отговорност за каквото и да е използване на съдържащата се в нея информация.

Код на проекта: 2023-2-LT02-KA220-YOU-0001831156

Настоящата работа е лицензирана съгласно лицензa Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International. За да видите копие от този лиценз, посетете http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/