ESCAPE ROOMS
FOR DIGITAL ENTREPRENEURSHIP

Изкуството на преговорите

Ръководство за обучители

Резултати от обучението

Основна тема

Тактиките за водене на преговори и комуникационните стратегии обхващат методите и подходите, използвани за улесняване на ефективен диалог, разрешаване на конфликти и постигане на взаимноизгодни споразумения в бизнес отношенията. Тези умения са от решаващо значение за предприемачи, мениджъри и професионалисти, които се стремят да насърчават дългосрочни партньорства и силни отношения с клиентите и да стимулират растежа на бизнеса.

Педагогически цели

- Участниците развиват умения за сътрудничество, като работят в екип.
- В ролеви упражнения участниците ще практикуват активно слушане и емоционална интелигентност.
- Участниците ще разработят стратегии за управление и разрешаване на конфликти.
- Участниците ще анализират и решат сценарий на преговори.



Рамка

Тип

Традиционна стая за бягство

Времева рамка

1 час (включително инструктаж и разбор)

Участници

Мин. 2, макс. 6 (според размера на залата)

Теми

Разследване, отвличане, учени, изкупителна жертва, предателство.

Необходими умения

Гейм Мастър

- Адаптация (за дискусията в последната фаза)

Участник

- Няма



Ролята на Гейм Мастъра

В тази стая за бягство ролята на Гейм Мастъра е много специфична, тъй като той ще бъде водач по време на играта и съдия по време на обсъждането.

По време на брифинга можете да опишете глобалната схема на играта: играчите са преговарящи за компанията „Вашият най-добър разговор“ и трябва да намерят най-добрата сделка, която да представят на клиента за 30 минути. Ако закъснеят или не успеят да намерят добрата сделка, компанията им ще загуби клиента, което ще се отрази огромно на дейността и работата на служителите.

По време на играта трябва да видите дали играчите са блокирани по отношение на загадките и да дадете някои подсказки. Можете да използвате очакваната продължителност, която посочихме в документа „1. Описание на сценария и пътна карта“, като ориентир. Препоръчваме ви също да си водите бележки за наблюденията, които може да имате по време на играта: това ще подпомогне обсъждането. Определихме дейността като времева рамка от 1 час, включително 30 минути за решаване на спешната задача, 15 минути за инструктаж и 15 минути за обсъждане: ако можете да задържите групата си за повече от час, не се колебайте да зададете по-голяма продължителност за спешната задача и евентуално да добавите някои указателни линии.

По време на обсъждането първо трябва да попитате играчите за заключението. Уверете се, че всички играчи са единодушни по избрания

отговор: ако не са, дайте им последен шанс да формулират окончателно предложение за по-малко от 5 минути. Възможни са много решения:

- **Над диапазона:** „Съжаляваме, твърде сте високи, ще потърсим друг доставчик на услуги.“
- **В диапазона:** „Е, това е добра основа. Но ние предложихме нещо друго, изглежда ли ви добре?“
    - Ако играчите са предложили решение, което покрива допълнителните нужди: 7 800€
    - Ако играчите са предложили решение, което не покрива допълнителните нужди: 4 500€

  Тогава играчът не трябва да приема предложението на клиента, тъй като то е в рамките на неговия обхват. Той трябва да предложи друго, средно решение, което клиентът трябва да приеме.
- **В рамките на обхвата:** „Това изглежда страхотно, къде да подпиша?“

След това заключение можете да предложите да се обърнете назад към случилото се в играта. Дайте пространство на играчите да споделят своите чувства/обратна връзка и да споделят наблюденията си по време на играта.

След това можете да заключите за резултата от играта, според техния отговор:

- **Над допустимото:** поради прекалената им алчност са загубили клиента.

- **Под допустимото:** получават клиента, но за съжаление компанията губи пари по този договор. Това би трябвало да има лошо въздействие върху екипа.
- **В диапазона:**
    - Те приемат контрапредложението на клиента: вижте „под диапазона“ по-горе
    - Те предлагат добрата средна позиция: Най-добрият завършек досега!

В допълнение, водещият на играта трябва да бъде отворен към различни техники за включване на група и да адаптира играта съответно. Например, дори ако играта не предлага „роли“ за играчите, някои отбори могат да имат срамежливи хора или със специфично мислене, където ролята би могла да бъде добра подкрепа за тяхното участие. Ключовото прозрение за водещия на играта е винаги да вижда дадена дейност от гледна точка на групата и да вижда как да я адаптира, понякога на живо!

Тази игра би трябвало да подчертае трудностите при намирането на подходящо решение по време на преговори: рядко се случва уменията и нуждите да съвпадат перфектно, а намирането на добра цена не е толкова лесно.



Проверка за приобщаване

За да се гарантира, че тази игра за бягство е приобщаваща и достъпна за участници с обучителни разстройства или увреждания, вземете предвид следните ключови елементи:

- ✓ **Физическа достъпност:** Уверете се, че мястото е достъпно за инвалидни колички и че всички необходими предмети са леснодостъпни (не са твърде високо или далеч).
- ✓ **Визуална и слухова подкрепа:** Уверете се, че материалите използват едър шрифт, висок контраст или цифрови формати, съвместими с екранни четци. Ако са включени видеоклипове, осигурете субтитри или превод.
- ✓ **Прости и ясни инструкции:** Използвайте ясен, кратък език и визуални елементи. Избягвайте сложни формулировки, за да подпомогнете участниците с обучителни разстройства.
- ✓ **Гъвкаво участие:** Предлагайте разнообразни роли, които отговарят на различните силни страни, позволявайки на участниците да избират задачи, които отговарят на техните способности и насърчават отговорността, без да се натоварват.
- ✓ **Сензорни съображения:** Избягвайте сензорни тригери като силни шумове или мигащи светлини. Осигурете тихо място за участниците, нуждаещи се от почивки, за да се префокусират.

- ✓ **Подкрепа и корекции:** Бъдете готови да предложите допълнителна помощ, специфични съвети и насоки или персонализирана подкрепа въз основа на индивидуалните нужди.
- ✓ **Обратна връзка:** Събирайте обратна връзка от участниците, за да подобрявате непрекъснато адаптивността, достъпността и приобщаването.



Обща препоръка:

- „Играта Escape“ е кооперативна дейност, при която понякога организацията на групата става хаотична. Ако смятате, че вашите играчи се насочват в тази посока, не се колебайте да им предложите съвети за работа в екип, като например:
- Изглежда, че ще са необходими няколко ума, за да се реши тази част от проблема.
- - Малко е хаотично, групова среща, за да споделим нашите открития, може да помогне.
- Дори най-добрите хора понякога пропускат нещо: излишъкът може да бъде добра подкрепа, когато търсите решение!

Съвети и Решения

Фаза А

Съвети

- Ако играчите не намерят всички пликове/папки: „Мисля, че сте пропуснали някои служители“
- „Мисля, че [име на служител] е добър в [умение], нали? Може би трябва да го запомним на листче за по-късно...“

Решения: Забележка върху листчето е следната информация:

- Жан Дюпон: администратор, 1 700 €
- Марк Морел: мениджър/HR, 1 700 €

- Джули Уебър: главен изпълнителен директор, 1 700 €
- Флориан Мюлер: мениджър, 1 700 €
- Софи Рей: инженер, 1 700 €
- Жан Едуар: дигитално изображение, 1 700 €
- Алфред Елрик: уебдизайн, 1 700 €
- Самюел Вагнер: сценарий, 1 700 €
- Тибо Мордхок: включване, 1 700 €
- Кристофър Максимоф: превод, 1 700 €

Фаза Б

Съвети

- Ако играчите не намерят спецификациите на клиента: „Ако колегите ви загубят нашите спецификации, вероятно ще ги изхвърлят в кошчето, нали?“
- „Листовете хартия са скъсани? Не е добре, само да имаше нещо, с което да ги сглобиш и да ги реконструираш...“

Решения: Използвайте лентата, за да сглобите лентите със спецификации.

Забележка върху стикера:

- Необходима е комуникационна подкрепа: задължителна, 15 дни
- Необходим е пилотен проект и семинар: задължителен, 10 дни
- Необходими са финансови последващи действия: по избор, 20 дни
- Необходими са 3D модели: по избор, 15 дни
- Необходим е превод на японски: по избор, 5 дни

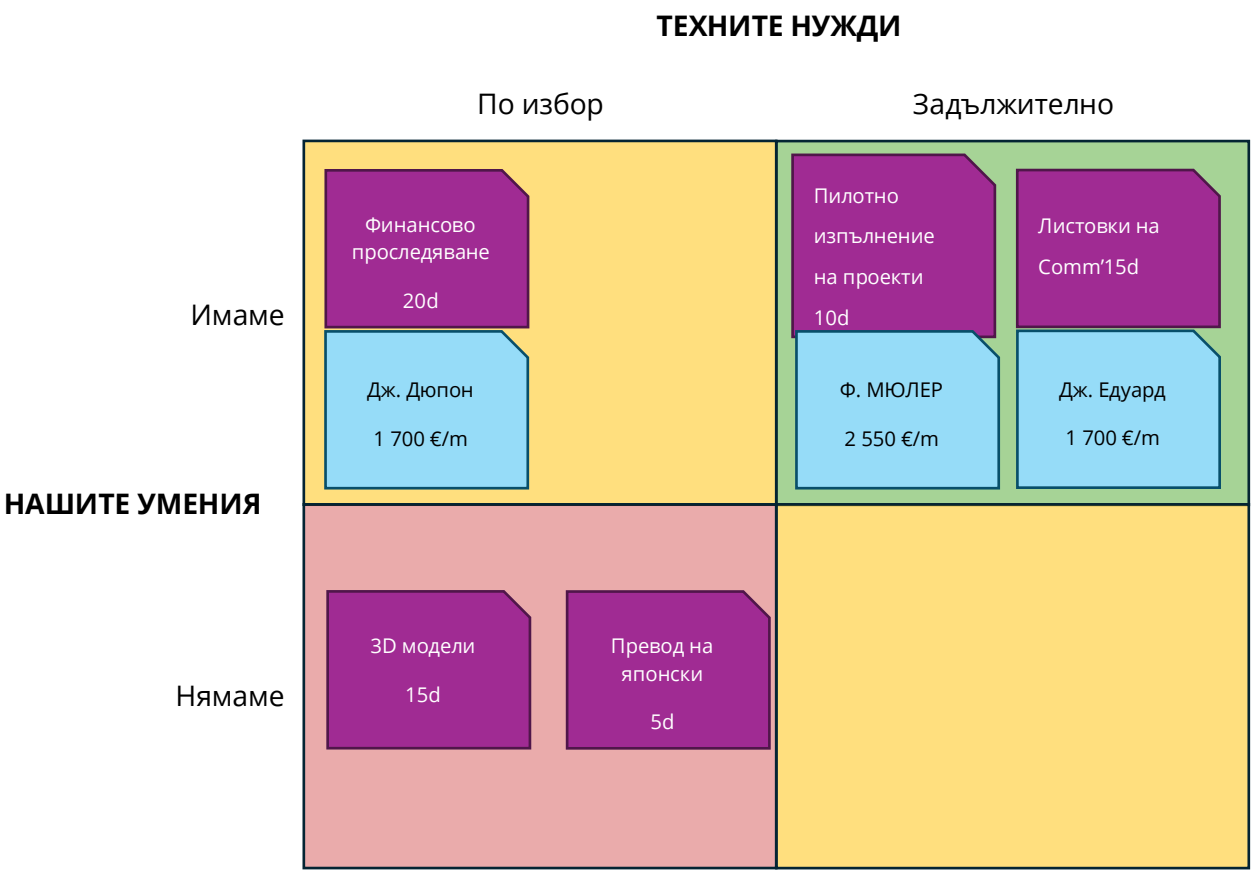
Фаза Б

Съвети

- „За да намерим решение, трябва да организираме тези листчета, нали?“
- „Имате ли служители, отговарящи на необходимите умения?“

Решения

Разпоредете листчетата с нуждите върху матрицата и поставете листчетата на съответните служители.





Фаза B

Съвети

- “You are struggling to find out the cost of your service? I think there should be some information display somewhere...”

Решение

- **Наем на офиса:** 3 000 €, разделено на броя на служителите и броя на дните в месеца: 10 € / работни дни
- **Разходи за персонала:** заплата x такси (1,5), разделено на броя на работните дни в месеца (17)
    - Съответен служител 1 (Нужда 3): 150 € / работни дни
    - Съответен служител 4 (Нужда 1): 225 € / работни дни
    - Съответен служител 6 (Нужда 5): 150 € / работни дни
- **Други такси:** 4 200 €, разделени на броя на служителите и броя на дните в месеца: 14 € / работни дни



Кратък преглед и разбор

Кратко описание (преди мача)

Брифингът е много важен преди влизане в стая за бягство. Това е моментът, в който обяснявате правилата и как работи играта за тези, които не познават играта. Той също така ви позволява да зададете контекста и вселената на играта, като въвеждате началото и обяснявате на играчите тяхната мисия. Не забравяйте да зададете времевата рамка: ако играчите не спазват времевата рамка, похитителят подпалва стаята от гняв.

Обзор (след играта)

Обзорът ще ви позволи да получите обратна връзка за вашия сценарий и да видите какво се нуждае от подобрение. Той също така ще ви позволи да видите какво са научили и запомнили играчите от тази игрова сесия. Добра практика е да си водите бележки за опита на играчите и вашия опит, за да можете да се върнете към тази информация по-късно.

Меките умения могат да бъдат подчертани по време на анализа. Ето някои примери за области, които биха могли да бъдат разгледани в него: креативност при намиране на нестандартни решения, стратегическо съгласуване на начина, по който групата борави с информацията, и работа в екип.

Не се колебайте да добавяте елементи от собствените си цели, съобразно вашите курсове!

ESCAPE ROOMS
FOR DIGITAL ENTREPRENEURSHIP

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/