



Derybų menas

Scenarijaus aprašymas ir veiksmų planas

Kontekstas

Žaidėjai yra komunikacijos paslaugų įmonės „Your best talk“ atstovai. Jie susitinka su potencialiu klientu ir turi jį įtikinti, kad „Your best talk“ paslaugos gali patenkinti jų poreikius.

Po 15 minučių žaidėjų pasveikinimo ir instruktažo, žaidėjai turi 30 minučių išsiaiškinti geriausią derinį, atitinkantį jų paslaugą ir kliento poreikius, ir 15 minučių paaiškinti savo atsakymą žaidimo vadovui.



Aprašymas

A etapas: Komandos išteklių apibrėžimas

Tikslas: Nustatyti kiekvieno komandos nario įgūdžius ir stipriąsias puses. Šio etapo trukmė turėtų būti apie 5 minutes.

Veikla: Žaidėjai išvardija kiekvieno komandos nario konkrečius įgūdžius (pvz., projektų valdymas, interneto svetainių kūrimas, grafinis dizainas ir kt.).

Laukiamas rezultatas: Aiškus kiekvieno nario įgūdžių ir stipriųjų pusių sąrašas, kuris bus panaudotas kliento poreikiams tenkinti. Kiekvienam darbuotojui turėtų būti naudojami lipdukai.

B etapas: Klientų poreikių supratimas

Tikslas: Suprasti pagrindinius ir papildomus kliento poreikius. Šio etapo trukmė turėtų būti apie 5 minutes.

Veikla: Žaidėjams pateikiamas kliento poreikių sąrašas su kiekvienam poreikiui patenkinti reikalingu laiku.

Laukiamas rezultatas: Aiškus kliento poreikių ir jiems patenkinti reikalingo laiko supratimas. Jie turėtų suskirstyti poreikius į privalomus ir neprivalomus ir užrašyti juos ant lipnių lapelių arba matricos baltoje lentoje.



C etapas: Poreikių ir įgūdžių derinimas

Tikslas: Suderinti kliento poreikius su komandos įgūdžiais. Šio etapo trukmė turėtų būti apie 5 minutes.

Veikla: Žaidėjai turi suderinti kiekvieno kliento poreikius su komandos narių įgūdžiais.

Laukiamas rezultatas: Lentelė arba sąrašas, rodantis, kurie komandos nariai gali patenkinti kuriuos poreikius, naudojant tokią matricą:

		JŲ POREIKIAI	
		Pasirinktina	Privalomas
MŪSŲ ĮGŪDŽIAI	Turiu	Finansinė stebėseną 20d. J. DUPONT 1 700 €/m	Projekto bandomasis laikotarpis 10 d. F. MÜLLER 2 550 €/m Komunikacijos lankstinukai 15d J. EDOUARD 1 700 €/m
	Neturiu	3D modeliai 15d. Vertimas į japonų kalbą 5d.	



D etapas: Dienos įkainių apskaičiavimas

Tikslas: Apskaičiuoti su kiekvienu komandos nariu susijusias ir kitas išlaidas. Šio etapo trukmė turėtų būti apie 5 minutes.

Veikla: Žaidėjai apskaičiuoja kiekvieno komandos nario dienos įkainius, atsižvelgdami į jo atlyginimą ir kitas išlaidas (nuomą, įrangą ir kt.).

Laukiamas rezultatas: Kiekvieno komandos nario dienos įkainių sąrašas.

E etapas: scenarijų ir kainų intervalo apibrėžimas

Tikslas: Nustatyti galimus scenarijus ir paslaugos kainų intervalą. Šio etapo trukmė turėtų būti apie 10 minučių.

Veikla: Žaidėjai taiko dienos įkainius kiekvieno reikalavimo numatomi trukmei ir apskaičiuoja bendrą kainą. Tada jie nustato kainų intervalą, atsižvelgdami į įprastą įmonės pelno maržą ir priimtina minimumą.

Laukiamas rezultatas: Paslaugos kainų intervalas ir galimi scenarijai.



Apžvalga

Tikslas: Pateikti pasiūlymą klientui ir aptarti galimus variantus.

Veikla: Žaidimo vadovas paprašo žaidėjų pristatyti savo pasiūlymą klientui. Po to aptariamos galimybės ir galimi pakeitimai.

Laukiamas rezultatas: Aiškus ir įtikinamas pasiūlymas klientui, pagrįstas tvirtais argumentais, pagrįstais ankstesniais etapais. Ši struktūra leidžia dalyviams sekti logišką procesą, kad suprastų kliento poreikius, įvertintų savo komandos įgūdžius ir suformuluotų konkurencingą pasiūlymą.



**Bendrai finansuoja
Europos Sąjunga**

Šį projektą finansavo Europos Komisija. Šis leidinys atspindi tik autoriaus požiūrį, ir Komisija negali būti laikoma atsakinga už jokią jame pateiktos informacijos panaudojimą.

Projekto kodas: 2023-2-LT02-KA220-YOU-0001831156

Šis kūrinys licencijuotas pagal „Creative Commons. Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International“ licenciją. Norėdami peržiūrėti šios licencijos kopiją, apsilankykite <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>