

ЕВМ

# Игра по вашим правилам

*моделирует ситуацию взаимодействия  
команд продавцов и клиентов на  
вашем рынке*



# Мы действительно играем по вашим правилам



## Цели игры:

Заработать как можно больше игровых денег, проводя переговоры с «реальными клиентами компании» и эффективно используя рыночные возможности



## Как они достигаются?

4-5 команд продавцов готовятся, назначают встречи и проводят переговоры с клиентами, предоставляют коммерческие предложения, получают обратную связь. Они используют реальные возможности рынка и работают с его угрозами, которые смоделированы в игре. Результат взаимодействия – продажа продуктов компании\* клиенту

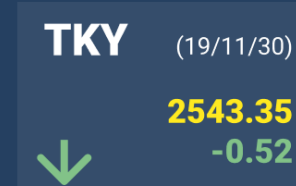
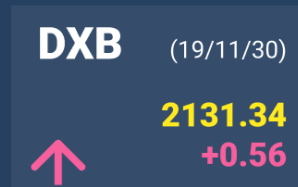
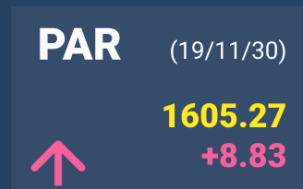
\*В игре процесс переговоров и продаж осуществляется на примере реальных продуктов компании

# Механика игры

4 игровых раунда:  
1 подготовительный и  
3 раунда переговоров

Команда состоит из  
нескольких продавцов,  
каждый из которых будет  
участвовать в переговорах

Каждый клиент – это типаж  
реального клиента  
(отыгрываются экспертами  
вашей компании)

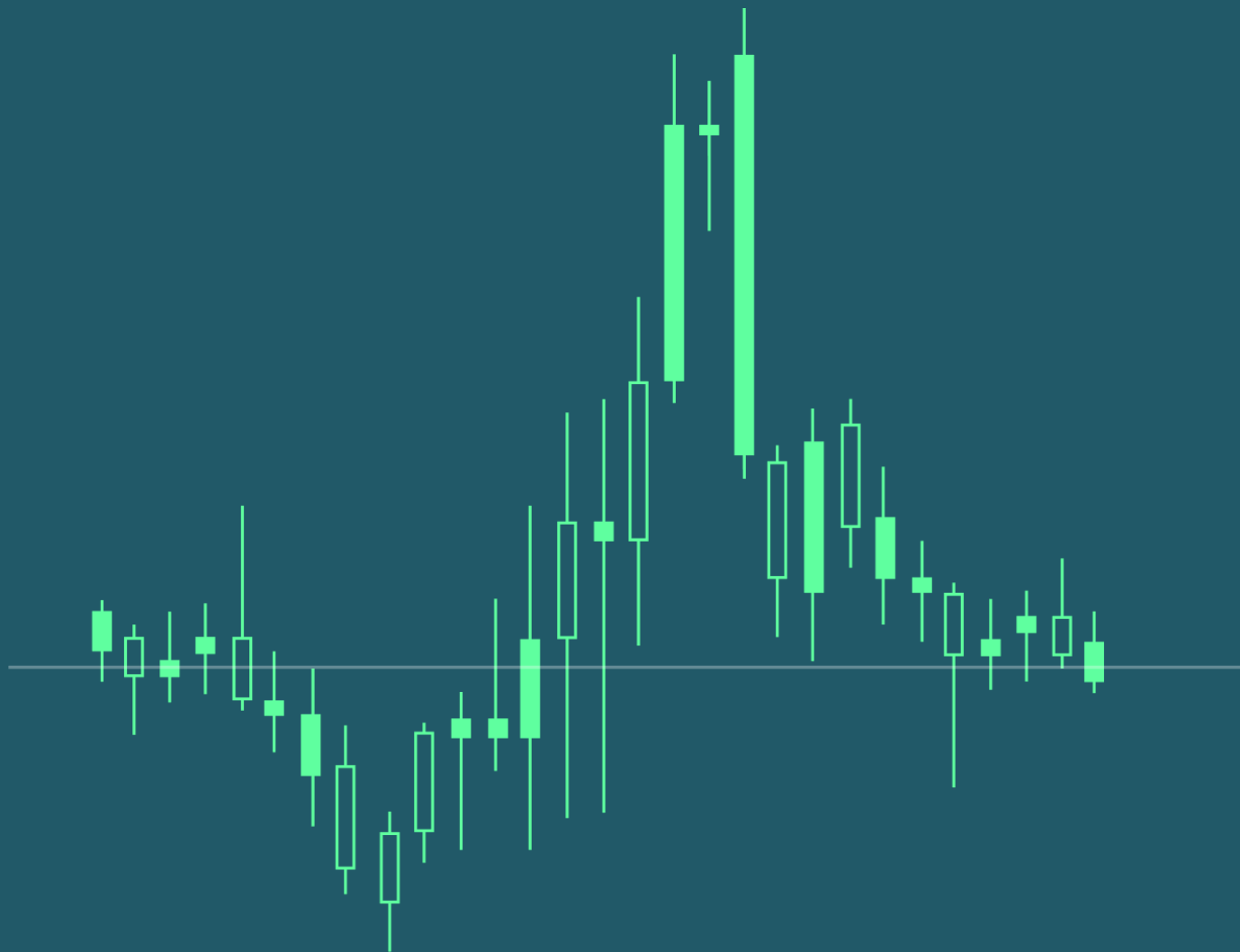


# Подготовительный раунд

🕒 30 минут

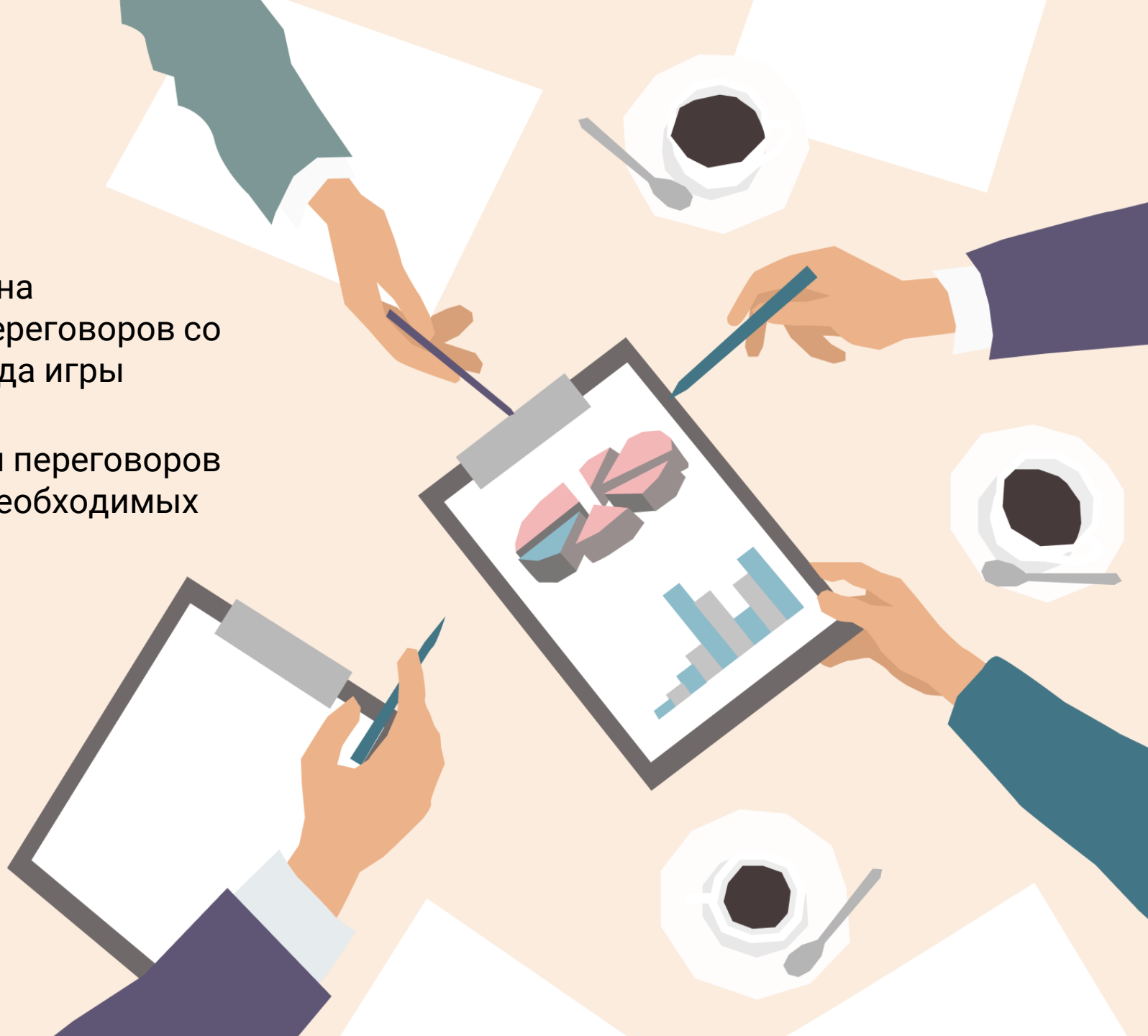
## Команды получают:

- Описание кейса
- Игровую валюту
- Таймы  
возможности бронировать время на переговоры с клиентами
- Меню игровых возможностей для покупки  
информация о клиенте, рыночные преимущества



# Задачи

- Спланировать (забронировать на конкурентной основе) время переговоров со всеми клиентами на все 3 раунда игры
- Выработать стратегию ведения переговоров и принять решение о покупке необходимых ресурсов
- Выбрать переговорщиков



# Основные раунды

🕒 3 раунда по 1 часу

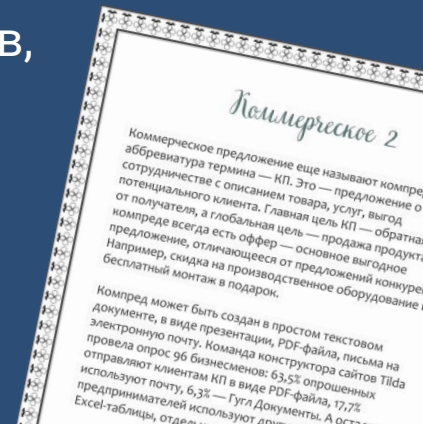
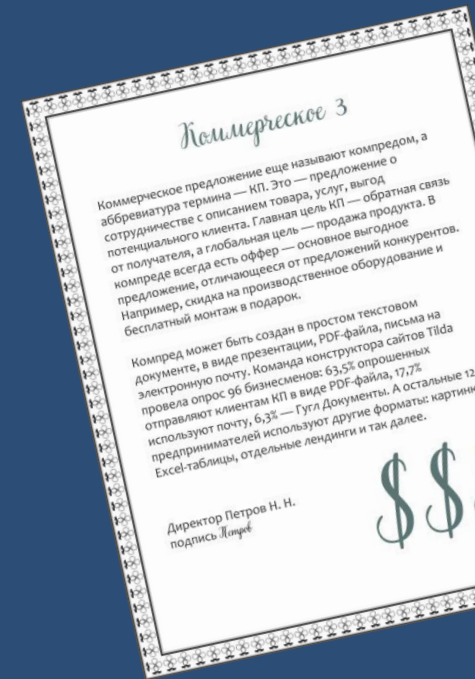
Переговорщики от команды встречаются с клиентами в соответствии с забронированным временем. Одновременно в переговорах может принимать участие не более 2-х человек.

## Задачи команды:

- Эффективно провести переговоры с разными типажам клиентов.
- По итогам всех переговоров в конце раунда подготовить N коммерческих предложений.

## Задачи эксперта, играющего клиента:

- Смоделировать поведение целевого ЛПР в соответствии с игровой инструкцией.
- Принять хотя бы одно предложение (цена продукты фиксированы – фокус внимания клиента при принятии решения обращён на то, как происходила процедура переговоров, как выставлялись предложения, как команда работала с возражениями).



# Подведение итогов игры корректируется под задачу



## Команды

Анализируют результаты, отвечают на вопросы:

- за счёт чего добились?
- что и как можно было сделать эффективнее?

А ещё: подсчитывают прибыль, принимают решение о приобретении ресурсов, готовятся к следующему раунду переговоров



## Ведущий

Подводит игровые итоги, модерировать обсуждение



## Эксперты

Дают командам обратную связь про переговоры



## Тренеры

Делятся своими наблюдениями о качестве командного взаимодействия

## Возможные результаты для руководства компании:

- Отчет о команде по оговоренным заранее фокусам наблюдения
- Индивидуальные отчёты по участникам
- Разработка программы дальнейшего формирования навыков и компетенций
- Нарботка и формализация эффективных сценариев и правил взаимодействия внутри команды





# EBM

+7 (812) 982-34-30

game@ebm.spb.ru

evmcorp.com

businessgames.ru

forHR.digital



\* игра по вашим правилам.