

игра-тренажер

ЛУЧШЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Цель игры:

научиться создавать
ценность для клиента



3 – 3,5
часа



8 – 32
человека

ЛЕГЕНДА ИГРЫ

4 команды (от 2 до 6 человек) – это 4 конкурирующие компании из разных сфер бизнеса.

У каждой компании – своя потребность и свое предложение.

А дальше ... свободное творчество участников.

Команды дополняют собственные легенды, создают истории, тем самым придавая игре эмоциональный окрас и получая возможность влиять на ход и результат переговоров.



МЕХАНИКА ИГРЫ



Каждый участник побывает с обеих сторон переговоров – выступит и в роли заказчика, и в роли менеджера по продажам.

В распоряжении участников:

- лендинги их компаний,
- инструменты коммуникации,
- информация о лицах принимающих решения.



СТРУКТУРА ИГРЫ

Этап 1

Каждая команда получает начальную информацию с базовой легендой и проводит короткую презентацию своей компании.

Знакомство

Этап 2

Каждая команда формулирует свой запрос. Например, ...

Остальные команды откликаются на данный запрос, делают свое «Первое предложение». Решение принимается по итогам коротких переговоров.

Первое предложение



СТРУКТУРА ИГРЫ

Участники знакомятся с инструментами выявления потребностей клиентов (дизайн мышления, эффективные вопросы, обход когнитивных ловушек и пр.) и сразу же практически отрабатывают их на материале игры.

Этап
3

Теоретический блок

Каждая команда по очереди отвечает на вопросы других команд.

Этап
4

Пресс-конференция

С учетом собранной и изученной информации участники формулируют свое «Лучшее предложение», не просто опираясь на потребности клиентов, но и превосходя их.

Этап
5

Лучшее предложение



ИГРА ОТЛИЧНО ПОДХОДИТ ДЛЯ ...

- менеджеров по продажам
- продуктовых менеджеров
- сотрудников тендерных отделов и отделов закупок
- сотрудников маркетинговых служб



РЕЗУЛЬТАТЫ

- ✓ Осознание и диагностика сильных и слабых сторон участников в переговорном процессе
- ✓ Понимание переговоров с двух сторон – как клиента/заказчика, так и продавца
- ✓ Выработка самими участниками рекомендаций по собственному развитию



EBM

+7 (812) 982-34-30

game@ebm.spb.ru

evmcorp.com

businessgames.ru

forHR.digital

