

*Seg om*  
**MICHELIN**

A crossed fork and spoon icon, with the fork on the left and the spoon on the right, positioned centrally below the word MICHELIN. The entire graphic is framed by elegant, symmetrical flourishes that curve upwards and outwards from the central text.

The background image shows a chef in a dark uniform and a woman in a white shirt and red striped apron in a kitchen. The chef is holding a wooden spoon over a pot, and the woman is holding a fork with a small piece of food. The scene is dimly lit, focusing on the two individuals.

Цель игры– развитие  
переговорных навыков  
сотрудников тендерных  
отделов / отделов закупок

# ИГРОВОЕ РЕШЕНИЕ

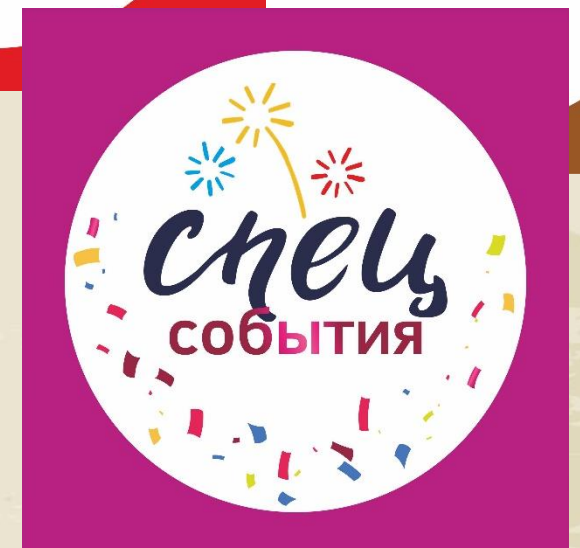
В игре **4 команды**.

Каждая команда – это компания, работающая в сфере MICE (встречи, события, конференции, ивенты). Эта сфера выбрана специально – она интуитивно понятна, не требует специальных знаний и позволяет обеспечить хорошее погружение в легенду.

У каждой команды есть задача – **организовать свое мероприятие**. Командам выдаются краткие описания предстоящих событий, а также требования со стороны организаторов.

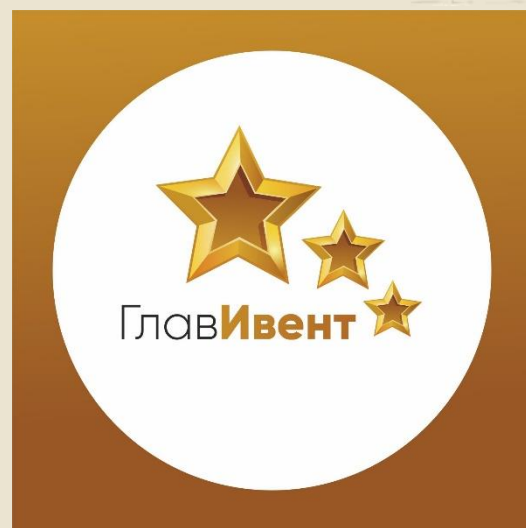
Каждая из 4-х компаний – **одновременно и поставщик, и покупающая организация**. У каждой компании есть своя служба кейтеринга. Но для организации успешного события им не хватает собственных ресурсов – события слишком большие, а публика слишком разная. В связи с этим, компании объявляют тендер на закупку услуг кейтеринга, которые они не могут оказать сами.

**Продолжительность игры:** 4-5 часов (с перерывами)





# СТРУКТУРА ИГРОВОЙ КОМПАНИИ



Функция  
закупок

Служба  
кейтеринга

ПРОВОДЯТ  
тендер

ПОДРЯДЧИКИ

УЧАСТВУЮТ  
в тендере

ЗАКАЗЧИКИ



# ЭТАПЫ ИГРЫ

## 1. Изучение вводных данных и распределение ролей

Каждая команда получает начальную информацию с базовой легендой, общим описанием потребностей, алгоритмом их действий. Внутри команды выделяются роли / ответственные за ключевые блоки процесса (председатель ЭГ, руководитель поставками, председатель КК)

## 3. Рассылка

Все ТЗ копируются в 3-экземплярах и передаются 3-м другим командам; соответственно, каждая команда получает три разных ТЗ.

## 2. Уточнение потребности и формирование ТЗ

На основе полученной информации команды уточняют легенду и потребность – для чего именно проводятся закупки именно такой техники.

Формируют ТЗ, включая критерии квалификации, формы запроса цены, заявки на тендер. Проводят анализ закупочной документации.

Согласуют закупку, документацию по ней, составы ЭГ и КК.

## 4. Подготовка ТКП и предварительные консультации

Команды готовят свои предложения.

Каждая команда может направить по одному переговорщику в другие команды для получения дополнительной информации и уточнения требований.

# ЭТАПЫ ИГРЫ

## 5. Анализ ТКП

Команды получают по три заявки от поставщиков.  
Проводят тех. аудит, оценку квалификации.  
Формируют перечень вопросов для переговоров.  
Получают дополнительную информацию о поставщиках (в том числе о добросовестности, особенностях поставок и пр.)

## 7. Обновление ТКП

Команды на основе проведенных переговоров обновляют предложения.

## 6. Коммерческие переговоры

Проходят так же параллельно в 4-х группах, в которые направляются по 1 переговорщику от каждой команды.

## 8. Принятие решений

Команды анализируют обновленные ТКП, формируют ЭЗ.  
Принимают решение по закупкам.



# ПРЕИМУЩЕСТВА ПОДХОДА

- 1. Вовлеченность.** Каждый участник вовлечен на всем процессе игры.
- 2. Опыт 360°.** Каждый участник побывает внутри каждого процесса с обеих сторон переговоров.
- 3. Интерес.** Команды дополняют собственные легенды, создают истории, тем самым придавая игре эмоциональный окрас и получая возможность влиять на ход и результат переговоров.



# 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

**evmcorp.com**

**www.businessgames.ru**

---



**www.facebook.com/EBMCompany**



**(812) 645-10-14**  
**(812) 982-34-30**



**crm@ebm.spb.ru**