



Traktat Pokojowy

Negocjacje

GraSzkoleniowa.pl



4 - 5 h



min: 6, max: 15
optymalnie: 6-12

© 2018 GrowinGame Sp. z o.o. Wszystkie prawa zastrzeżone.

Gra symulacyjna 'Traktat pokojowy' jest rozpowszechniana przez GrowinGame wraz z licencją. Każdy nabywca gry zobowiązał się w chwili zakupu do przestrzegania jej warunków.



Opracowanie ani żadna jego część nie mogą być przedrukowywane, reprodukowane, ani odczytywane w środkach masowego przekazu bez indywidualnej i pisemnej zgody GrowinGame.

Prawa użytkownika gry do kopiowania jej lub jej części określone są w licencji udzielonej prawowitemu właścicielowi niniejszego opracowania.

Rozpowszechniane jakąkolwiek metodą poligraficzną lub elektroniczną jest zabronione.

Pełna treść licencji jest dostępna na stronach nr 37 - 39.



Autor:
Krzysztof Szewczak



Dziękujemy za wybór naszych gier!
W razie pytań zadzwoń do nas lub napisz - GraSzkoleniowa.pl/kontakt

Podziel się także swoimi pomysłami na rozwój lub ulepszenie naszych produktów.



Jak dobrze przygotować się do prowadzenia gry?

GraSzkoleniowa.pl/przygotowanie - tu znajdziesz ważne i aktualizowane informacje, które pomogą Ci efektywnie przeprowadzić tę i inne nasze gry. Zapoznaj się z nimi koniecznie, szczególnie jeśli prowadzisz naszą grę po raz pierwszy.

Edycja 7

SPIS TREŚCI

O grze	4
Materiały do gry	5
Przebieg gry	7
Nasze doświadczenia z rozgrywki	13
Wydruki	15
Wyspa Enola	16
Państwo Fras	19
Wyspa Omery	22
Mapa Archipelagu Wersa	27
Arkusz przygotowań do negocjacji	28
Traktat pokojowy	30
Instrukcja Obserwatora	31
Plan gry	35
Warunki licencji	37

O grze

„Traktat Pokojowy” jest grą symulacyjną z trzema stronami negocjacji. Stawia przed uczestnikami wyzwanie pertraktacji, w których ścierają się realne i często sprzeczne priorytety. W efekcie gracze będą świadomie i nieświadomie stosować liczne techniki negocjacyjne... nie tylko te uczciwe.

Scenariusz gry wprowadza uczestników w klimat ważnych, a zarazem złożonych negocjacji. Ciekawy system punktowy urealnia widmo wygranej bądź przegranej i zmusza do poszukiwania optymalnych rozwiązań. Kiedy trzeba podjąć ważne ustalenia w ograniczonym czasie i rozmawiać z dwoma stronami jednocześnie, jak na dłoni widać co przybliża do porozumienia, a co od niego oddala.

„Traktat Pokojowy” umożliwi Ci przeprowadzenie standardowej rozgrywki, ale także samodzielne rozbudowanie części podsumowania i opracowywania wniosków w oparciu o Twoje doświadczenie negocjacyjne. To sprawdzone narzędzie, dzięki któremu nie tylko nauczysz technik i opowiesz o stylach negocjacyjnych, ale w praktyce pokażesz jak wiele czynników wpływa na prowadzone pertraktacje.

Ciekawostką jest fakt, iż inspiracją do powstania gry były wydarzenia Traktatu Wersalskiego, podpisanego w 1919 roku. Wprowadził on nowy porządek terytorialny, polityczny i ekonomiczny po zakończeniu I Wojny Światowej. Ten także ważny dla późniejszych dziejów całego świata dokument poprzedzony był licznymi rozmowami i trudnymi negocjacjami państw biorących udział w konferencji pokojowej.

Cele gry:

- Doświadczenie emocji związanych z negocjacjami i ich wpływu na przebieg negocjacji.
- Doświadczenie wpływu stylów i technik negocjacyjnych na wynik negocjacji oraz na zachowania negocjatorów.
- Doświadczenie, wyłonienie i omówienie czynników ważnych dla wyniku negocjacji.

Materiały do gry

Dla uczestników

Nazwa	Nr strony	Ile przygotować?
Instrukcje: <ul style="list-style-type: none">Wyspa EnolaPaństwo FrasWyspa Omery	16 – 18 19 – 21 22 – 26	Po 1 egzemplarzu na zespół *
Mapa Archipelagu Wersa **	27	3 kopie – po 1 dla każdego zespołu ***
Arkusz przygotowań do negocjacji	28 – 29	3 kopie – po jednej na zespół
Szablon traktatu ***	30	1 kopia (możesz wydrukować w większym formacie, np. A3 i/lub na grubszym papierze)
Instrukcja obserwatora	31 – 34	Po 1 na obserwatora (przygotuj kilka dodatkowych kopii jeśli nie masz pewności odnośnie ostatecznej liczby uczestników)

* Jeśli w zespole będą po 3-4 osoby, wydrukuj dodatkowe egzemplarze. Ułatwi to i przyspieszy przygotowania.

** Jeśli masz taką możliwość, wyświetl dodatkowo mapę na ekranie – [pobierz plik z mapą](#).

*** Możesz pobrać do wydruku dla uczestników [pliki z szablonem traktatu i mapą Archipelagu Wersa](#) – bez nagłówka i stopki.

Dla trenera

Nazwa	Nr strony
Plan gry	35 – 36

Przygotuj także:

- Flipchart i markery.
- Rekomendujemy, aby każdy z zespołów pracował przy stole, w oddaleniu pozwalającym na zachowanie dyskrecji. Na środku ustaw czwarty stół, przy którym zespoły będą się spotykać na wspólne negocjacje.
- Opcjonalnie - przygotuj podkładki do instrukcji dla obserwatorów.

Przebieg gry

W trakcie gry uczestnicy stosują świadomie i nieświadomie wiele technik negocjacyjnych. Dlatego też przy niektórych etapach zostały one wskazane zgodnie z nazewnictwem stosowanym w e-Publikacji „Techniki i praktyki negocjacyjne. Zbiór 65 najsukuteczniejszych metod, a także sposobów obrony przed manipulacją”. Wykorzystaj ją jako dodatkowy materiał szkoleniowy dla uczestników Twojego warsztatu.

1. Zaproszenie do gry i przydzielenie ról

W grze uczestniczą trzy zespoły negocjacyjne, które wcielą się w przedstawicieli poszczególnych państw występujących w scenariuszu – Omery, Enola i Fras.

Ważne:

- W przypadku liczby uczestników większej niż 12 będzie konieczne wprowadzenie roli obserwatora. Skorzystaj wówczas z [Instrukcji obserwatora]. Liczebność zespołów powyżej 4 osób może utrudnić aktywne uczestnictwo w grze.
- Niektórzy uczestnicy szkoleń preferują pełnienie funkcji obserwatora. Nie oznacza to, że na tym tracą, ponieważ pełnienie tej roli może się łączyć z ich analitycznym i refleksyjnym stylem uczenia się.
- Dlatego, zanim dokonasz podziału na role, zapytaj kto chciałby zostać obserwatorem. Po ich wyłonieniu podziel pozostałych uczestników na w miarę równoliczne zespoły.

Na początku zaproś uczestników do gry. Nie zdradzaj przy tym zbyt wielu szczegółów i zadbaj, by wprowadzenie było krótkie. Więcej informacji podasz dopiero po podziale na grupy.

Chcę Was zaprosić do gry, która pozwoli nam dokładnie przyjrzeć się negocjacjom, ich specyfice, a także czynnikom, które ułatwiają bądź utrudniają osiągnięcie satysfakcjonującego porozumienia. Zanim jednak zaczniemy poproszę Was, abyśmy podzieli się na trzy zespoły.

Każdy z zespołów otrzyma swoje zadania i będzie mógł negocjować ważne dla niego kwestie.

Ewentualnie (gdy liczba uczestników jest większa niż 12): *Kto z Was chciałby mi pomóc w obserwowaniu, jak przebiegają negocjacje?*

Proponuję zatem podział...

2. Wprowadzenie do gry

Po podziale uczestników na zespoły wprowadź ich do gry, np. tak:

Przenosimy się nieco w czasie. Jest początek XX wieku. Jesteście przedstawicielami trzech państw z Archipelagu Wersa. Archipelag ten leży gdzieś na zapomnianym zakątku Oceanu Spokojnego.

Zebraliście się tutaj z bardzo ważnego powodu. Otóż wasze Państwa były do niedawna zaangażowane

Traktat Pokojowy

w bardzo poważny konflikt zbrojny. Zakończyła się właśnie najstraszliwsza wojna, jaka miała dotychczas miejsce w waszym regionie.

Walczyliście razem przeciwko państwu, które tę wojnę wywołało. Natomiast dziś zebraliście się, aby ustalić kluczowe punkty traktatu pokojowego. Nie zaprosiliście państwa, które wywołało wojnę. Agresor będzie musiał przyjąć to, co ustalicie.

Oto jak będzie przebiegać nasze spotkanie...

Wskaż kolejne etapy gry – dla zachowania dynamiki zapisz je uprzednio na flipcharcie lub wyświetl w prezentacji. Na tym etapie nie podawaj zbyt wielu szczegółów.

Przygotowania wstępne - 30 min - Po tym, jak wręczę instrukcje będziecie mieli około 30 minut na przeczytanie ich i wstępne przygotowanie się do rozmów.

Negocjacje wstępne - 15 min – Najpierw usiądziecie przy stole negocjacyjnym na 15 minut. Będzie to czas na zapoznanie się z przedstawicielami innych państw, wstępne rozpoznanie interesów stron. Jeśli zdążycie i będziecie chcieli, możecie poczynić już jakieś ustalenia.

Omówienie pierwszych wrażeń - 15 min – Po pierwszych negocjacjach zatrzymamy się na chwilę, aby omówić Wasze spostrzeżenia z rozmów.

Przygotowania właściwe - 30 min – Następnie będziecie mieli około 30 minut na dokładniejsze przygotowanie się, przemyślenie dalszej strategii, czy też technik negocjacyjnych jakie chcecie zastosować.

Przerwa – Zaproponuję Wam także 5-15 minutową przerwę. Jeśli jednak będziecie mieli ochotę zrobić ją wcześniej lub później, zgłóście mi to w trakcie.

Negocjacje właściwe - 60 min – Po przerwie będziecie mieli 60 minut na negocjacje właściwe. Pamiętajcie jednak, że porozumienie musi być podpisane dzisiaj. Jeśli nie dojdziecie do porozumienia w tym czasie – nikt nie wygra, a Wasze państwa znów pogrążą się w konflikcie.

Omówienie – Po zakończonych negocjacjach omówimy ich przebieg. Przyjrzymy się dokładniej rezultatom i sposobom jakimi do nich dojdziecie. Poświęcimy na to ... (podaj planowany czas).

Przypominam - Waszym zadaniem jako przedstawicieli poszczególnych państw jest wynegocjowanie najkorzystniejszego dla Was porozumienia. W materiałach, które Wam za chwilę wręczę znajdziecie Wasze cele negocjacyjne i punkty, które uzyskacie za ich osiągnięcie. Ostatecznie wygra zespół, który w wyniku negocjacji uzyska najwięcej punktów.

Przekaż uczestnikom [Instrukcje] oraz [Mapy Archipelagu Wersa]. Uprzedź ich, że obserwatorzy mogą poruszać się po sali, zadawać pytania, ale nie mogą udzielać żadnych informacji.

Zadbaj o to, aby każdy z zespołów mógł komfortowo przygotować się do negocjacji. Zespoły powinny siedzieć w oddaleniu od siebie, aby nie słyszeć nawzajem swoich rozmów.

Traktat Pokojowy

Odpowiedz na ewentualne pytania uczestników.

Opcjonalnie:

Przygotuj wydruki z opisem kilku wybranych technik negocjacyjnych. Pamiętaj, aby nie włączać do rozgrywki więcej niż (łącznie) 9 technik. W większości przypadków zwiększenie tej liczby skutkuje wyraźnym spadkiem dynamiki gry.

Jeśli korzystasz z e-Publikacji „[Techniki i praktyki negocjacyjne](#)”, możesz wręczyć każdemu z zespołów po jednej technice przygotowującej do rozpoczęcia negocjacji, np.:

- Wysokie / niskie otwarcie,
- Pierwsza oferta,
- Pakiet.

3. Przygotowania wstępne (30 minut)

Ogłoś rozpoczęcie rozgrywki i rozpocznij odmierzenie czasu.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

4. Negocjacje wstępne (15 minut)

Zaproś graczy do kolejnego etapu i rozpocznij odmierzenie czasu.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

5. Omówienie pierwszych wrażeń (15 minut)

W omówieniu poprzedniego etapu możesz posłużyć się poniższymi pytaniami i wskazówkami:

- *Jakie macie wrażenia po tych wstępnych rozmowach?*

Przeważnie uczestnicy zwracają uwagę na chaos, jaki panował podczas rozmów. Już zauważają konflikt interesów. Zwracają uwagę na to, że wszystkie strony „okopały się” na swoich stanowiskach i nie są skłonne do ustępstw. Bywa, że nazywają negocjacje „twardymi”. Widzą, że każdy skupia się na realizacji „swoich celów”.

Często uczestnicy mówią także o swojej irytacji – o tym, że nikt nie słucha innych, wszyscy się przekrzykują chcąc przekonać pozostałych do swoich racji.

Jeśli zauważysz podobne zachowania, a uczestnicy nie przytoczą ich w odpowiedzi na Twoje pytanie, dopytuj, np.:

- *Jak byście nazwali takie negocjacje? Dlaczego?*
- *Czego Waszym zdaniem zabrakło w tych negocjacjach?*
- *Co zmienicie w sposobie negocjowania, aby osiągnąć porozumienie?*

Uczestnicy zauważają potrzebę ustalenia priorytetów. Dostrzegają również, że aby osiągnąć porozumienie w kluczowych kwestiach, konieczna będzie rezygnacja z jakiegoś mniej ważnego postulatu.

Uczestnicy zdają sobie również sprawę z potrzeby pytania innych stron o ich punkt widzenia i uwzględnienia ich oczekiwań w trakcie projektowania rozwiązań.

Przyznają też, że bez ustalenia porządku rozmów oraz zasad nie uda im się porozumieć i wszyscy nadal będą się przekrzykiwać.

Jeśli korzystasz z e-Publikacji "**Techniki i praktyki negocjacyjne**" to jest to idealne miejsce na omówienie technik i praktyk:

- Porządek i reguły,
- Pytania,
- 3 x dlaczego?

6. Przygotowania właściwe (30 minut)

Treść dostępna w pełnej wersji gry

7. Przerwa

Gra bardzo angażuje uczestników. Możliwe więc, że nie będą chcieli przerwy lub zechcą jedynie przerwę 5 minutową. Przerwa może się także odbyć podczas negocjacji (co może być źródłem ciekawej obserwacji – wpływu przerwy na przebieg negocjacji). Uprzedź uczestników, że w takiej sytuacji to oni zdecydują o jej wprowadzeniu oraz czasie trwania.

8. Negocjacje właściwe (60 minut)

Na wstępie przypomnij zespołom, że mają 1 godzinę na ustalenie porozumienia. Jeśli nie zdążą w tym czasie, to ich państwa znów pogrążą się w konflikcie. Przypomnij także o traktacie, który należy wypełnić i podpisać - [Szablon traktatu]. Wręcz go uczestnikom. Traktat będzie ważny wyłącznie z podpisami przewodniczących delegacji wszystkich państw.

Rozpocznij negocjacje i odliczanie czasu.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

9. Wyłonienie zwycięskiego zespołu

Poproś o wypełnienie [Szablonu traktatu] i złożenie podpisów przez przedstawicieli poszczególnych Państw.

Wskaż zespołom, aby obliczyły swoje punkty i podały uzyskane wyniki.

Ogłoś zwycięski zespół, podziękuj wszystkim uczestnikom za udział i poproś o brawa jako formę wyrażenia uznania za zaangażowanie i osiągnięte rezultaty.

Zakończ rozgrywkę.

10. Omówienie rozgrywki

Na tę część gry zaplanuj minimum 1,5 godziny.

Po zakończeniu rozgrywki nie przechodź od razu do omówienia. Zapytaj o wrażenia, pozwól chętnym się wypowiedzieć, aby rozładować nadmiar emocji i wyprowadzić uczestników z ról. Pytania kieruj także do osób, które szczególnie emocjonalnie się zaangażowały. Pamiętaj także, że jeśli ktoś nie robił tego w widoczny sposób, to również mógł przeżywać rozgrywkę. Skorzystaj z poniższych pytań:

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Nasze doświadczenia z rozgrywki

Przebieg negocjacji

Kluczowym zadaniem, z jakim muszą się zmierzyć uczestnicy gry jest zrezygnowanie z forsowania swego stanowiska. W przypadku tej rozgrywki charakter wielostronnych negocjacji powoduje, że próby siłowego przekonywania innych kończą się chaosem i przekrzykiwaniem się. Jeśli zespoły nie przezwyciężą tych zachowań, nie będą w stanie dojść do porozumienia. Zdarza się, że nie uzgodnią wspólnego stanowiska nawet w jednym punkcie.

Jeżeli zespoły wprowadzą porządek negocjacji – kolejność omawiania poszczególnych punktów, to rozmowy w dużym stopniu przyspieszają. Podobny wpływ ma ustalenie zasad negocjacji - np. nieprzerwywanie, prezentacja stanowiska przez wszystkich – oraz przestrzeganie ich.

Bywa, że w trakcie negocjacji wyłania się jeden silny zespół lub osoba, która zaczyna wyraźnie dominować w rozmowach. Przedstawiane przez tę stronę argumenty są zawsze wysłuchiwanie, respektowane i rozważane. Zdarza się jednak także, że aktywność dominującego zespołu jest niekonstruktywna. Pozostałe strony tracą wówczas czas na „zwalczanie” takich przejawów zamiast skupić się na problemach negocjacyjnych. Przyczyną takiego stanu rzeczy może być właśnie brak skutecznych technik, czy też zasad negocjacji zakazujących stosowania tego typu praktyk. Przeważnie uczestnicy w starciu z ograniczeniem czasowym ignorują potrzebę wprowadzenia zasad negocjacji nawet, gdy trener poleci im takie lub podobne rozwiązanie.

W każdej rozgrywce pojawiają się emocje. Jest to m.in. moment, gdy wszystkim stronom bardzo zależy na swoim stanowisku, a do tego ktoś zastosuje technikę ultimatum. Ciekawym aspektem do omówienia jest sposób, w jaki uczestnicy poradzą sobie z taką kryzysową sytuacją. Może to być jakiś konstruktywny głos wśród negocjatorów, może gesty rąk wyciszające grupę, może właśnie przerwa, kiedy to wszyscy odejdą od stołu, aby ochłoniąć i spojrzeć na sytuację z dystansu. Może pojawić się wniosek, że emocje wyłącznie zaszkodziły negocjacjom, wstrzymały je i utrudniły pracę. Dopiero po ich wygaszeniu dalsze negocjacje były możliwe.

Style i techniki negocjacyjne

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Uwagi końcowe

Jeśli chcesz, po zakończonej rozgrywce możesz ujawnić uczestnikom genezę powstania gry „Traktat Pokojowy”, wspominając o Traktacie Wersalskim i jego postanowieniach. Możesz także wskazać, jakie nazwy w grze miały ich autentyczne odpowiedniki:

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Uczestnicy mogą być też zainteresowani tym, na ile wynegocjowane przez nich porozumienie jest podobne do tego zawartego w Traktacie Wersalskim. Takie bezpośrednie przełożenie jest trudne do przeprowadzenia, jednak po rozgrywce pewne porównania są dostrzegane dość wyraźnie. Więcej na temat Traktatu Wersalskiego znajdziesz w Wikipedii – [Traktat Wersalski](#).

Wydruki

Wyspa Enola

Jesteście mieszkańcami i przywódcami politycznymi jednej z 3 największych wysp Archipelagu Wersa. Jest początek XX wieku.

Wasze wyspy położone są z dala od innych kontynentów, na zapomnianym krańcu Oceanu Spokojnego. Do niedawna Państwa wysp wiodły spokojne życie. Do niedawna...

Kiedyś zdarzały się między Wami nieznaczące konflikty. Teraz jednak jesteście świadkami końca jednego z najstraszliwszych i najokrutniejszych okresów w dziejach Waszego regionu. Po raz pierwszy w konflikt zaangażowały się wszystkie wyspy i zamieszkujące je Narody.

Tysiące ludzi poniosło śmierć od kul, bomb i innych narzędzi zbrodni. Ponad dwukrotnie więcej zostało rannych...

W obliczu tak strasznych czasów, Wy - przedstawiciele najsilniejszych państw, zebraliście się by zdecydować o dalszych losach wysp i archipelagu. Trzy delegacje przybyły tu, aby ustalić porozumienie, które na dziesiątki lat określi losy wielu ludzi. Przybyliście tu po to, aby Waszymi uzgodnieniami zapewnić bezpieczną i stabilną przyszłość wysp i archipelagu.

Patrzą na Was tysiące oczu - Wasi rodacy, Wasi niedawni towarzysze broni spragnieni zemsty za los, jaki zgotował im pokonany agresor, państwo Emsy. Nie zostało ono zaproszone na konferencję. Rząd Emsy będzie musiał podpisać takie porozumienie, jakie uzgodnicie.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Ważne informacje

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Cele negocjacyjne i punktacja

Cel	Pkt + zyskujecie - tracicie
<p>Określenie państwa Emsy winnym za wojnę</p> <p>Uważacie, że państwo Emsy nie powinno być potraktowane zbyt surowo, ponieważ doprowadzi to do kłopotów w przyszłości. Jednak opinia publiczna Enoli domaga się od Was umieszczenia we wstępie traktatu pokojowego klauzuli „Państwo Emsy jest odpowiedzialne za wszystkie zniszczenia wojenne”. Traktat powinien jednoznacznie wskazywać winę państwa Emsy.</p>	<p>+ 30 pkt</p>
<p><i>Treść dostępna w pełnej wersji gry</i></p>	

Państwo Fras

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Cele negocjacyjne i punktacja

Cel	Pkt + zyskujecie - tracicie
<i>Treść dostępna w pełnej wersji gry</i>	

Wyspa Omery

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Cele negocjacyjne i punktacja

Cel	Pkt + zyskujecie - tracicie
<p><i>Treść dostępna w pełnej wersji gry</i></p>	

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Mapa Archipelagu Wersa



Arkusz przygotowań do negocjacji

CELE

Co musicie osiągnąć?	
<i>Treść dostępna w pełnej wersji gry</i>	
Jakie są minimalne ustalenia na jakie się zgodzicie?	
<i>Treść dostępna w pełnej wersji gry</i>	

MOŻLIWE USTĘPSTWA:

<i>Treść dostępna w pełnej wersji gry</i>

Treść dostępna w pełnej wersji gry

POZOSTAŁE STRONY

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Traktat pokojowy

My, państwa zebrane na konferencji pokojowej w obliczu okrutnej wojny, której byliśmy świadkami, dziś ustalamy pokój w Archipelagu Wersa na niżej określonych warunkach.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Instrukcja Obserwatora

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Arkusz Obserwatora - Przygotowania do negocjacji

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Na czym najbardziej zależy poszczególnym Państwom?	
Enola	
Fras	
Omery	

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Arkusz Obserwatora - W trakcie negocjacji

Jakie zachowania negocjatorów
przybliżają ich do porozumienia?

- Jakie zachowanie?
- Czyje?
- W jakiej sytuacji?

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Plan gry

1. Zaproszenie do gry i przydzielenie ról

2. Wprowadzenie do gry

- Zaprezentuj kluczowe założenia gry oraz poszczególne etapy rozgrywki.
- Rozdaj zespołom – [Instrukcję, Mapę Archipelagu Wersa].
- Rozdaj obserwatorom – [Instrukcja Obserwatora].
- Daj wszystkim czas na zapoznanie się z materiałami.
- Opcjonalnie – wręcz zespołom opisy technik negocjacyjnych.
- Odpowiedz na ewentualne pytania.

3. Przygotowania wstępne (30 minut)

- Poinformuj o rozpoczęciu etapu.
- Notuj swoje obserwacje.

4. Negocjacje wstępne (15 minut)

- Poinformuj o rozpoczęciu etapu.
- Notuj swoje obserwacje.
- Przypomnij uczestnikom o czasie na minutę przed jego upływem.
- Przerwij rozmowy, gdy upłynie 15 minut.

5. Omówienie pierwszych wrażeń (15 minut)

- Zapytaj uczestników o dotychczasowe doświadczenia i poproś o wnioski.
- Opcjonalnie – jeśli wprowadzasz do rozgrywki techniki negocjacyjne, omów je.
- Podsumuj dyskusję i zaproś do kolejnego etapu.

6. Przygotowania właściwe (30 minut)

- Przekaż zespołom [Arkusze przygotowań do negocjacji].
- Poinformuj o rozpoczęciu etapu.
- Notuj swoje obserwacje.

7. Przerwa

8. Negocjacje właściwe (60 minut)

Treść dostępna w pełnej wersji gry

9. Wyłonienie zwycięskiego zespołu

Treść dostępna w pełnej wersji gry

10. Omówienie rozgrywki

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Warunki licencji

na użytkowanie gry symulacyjnej „Traktat Pokojowy”

Podstawowe definicje

Licencjodawca

GrowinGame Sp. z o.o., 10-602 Olsztyn, ul. Wincentego Pstrowskiego 14B/4, NIP 739-388-69-25, REGON 364942639, KRS 0000628262, zwana dalej w niniejszej Licencji **GrowinGame**.

Licencjobiorca

Prawowity nabywca gry symulacyjnej „Traktat Pokojowy” zakupionej za pośrednictwem serwisu internetowego www.graszkoleniowa.pl, wymieniony w stopce niniejszego opracowania, zwany dalej w niniejszej Licencji **Użytkownikiem**.

Licencja

Niniejszy dokument i jego postanowienia.

Dokumentacja

Wszelkie materiały składające się na grę szkoleniową, w szczególności instrukcja i objaśnienia dotyczące jej użytkowania oraz instrukcje i treści przeznaczone do wydruku dla uczestników rozgrywki.

§1 Przedmiot Licencji

1. Przedmiotem Licencji, zwanym dalej **Produktem**, jest **gra symulacyjna "Traktat Pokojowy"** wraz z jej Dokumentacją.
2. Przedmiot Licencji korzysta z ochrony przewidzianej przepisami prawa autorskiego i oddany w używanie nie oznacza przeniesienia ich i wynikających z nich praw majątkowych na Użytkownika.
3. GrowinGame jest właścicielem majątkowych praw autorskich do Produktu. Jeśli prawa te lub ich części są w posiadaniu osób trzecich, to GrowinGame posiada odpowiednie prawa użytkowe.
4. GrowinGame zezwala Użytkownikowi na korzystanie z Produktu na warunkach niniejszej Licencji.
5. Zakup Produktu oznacza nieodwołalne przyjęcie niniejszej Licencji oraz powoduje, że warunki niniejszej umowy stają się prawnie wiążące.
6. GrowinGame nie upoważnia Użytkownika do udzielania dalszych sublicencji na Produkt.

§2 Prawa i obowiązki Użytkownika

1. Użytkownik ma prawo wielokrotnego i nieograniczonego w czasie używania Produktu dla własnych potrzeb zgodnie z jego funkcjami. Nie ma prawa płatnego rozpowszechniania powielonego Produktu i jego Dokumentacji.

2. Użytkownik nie ma prawa wypożyczania lub najmu Produktu i jego Dokumentacji lub ich kopii, ani publicznego ich udostępniania.
3. Użytkownik ma prawo powielania wybranych części Produktu jedynie w celu przekazania ich uczestnikom, prowadzonych przez Licencjobiorcę stacjonarnych zajęć edukacyjnych. Prawo to dotyczy części Produktu wskazanych w Dokumentacji jako materiały do gry, do wydruku dla uczestników rozgrywki. Prawo to nie dotyczy szkoleń typu e-learning, ani innych zajęć edukacyjnych w formie zdalnej.
4. Użytkownik ma obowiązek ochrony swego egzemplarza Produktu i jego Dokumentacji przed wykonaniem kopii przez niepowołane osoby trzecie.
5. Produkt i każda jego część zawierają notatkę „© GrowinGame Sp. z o.o. & GraSzkoleniowa.pl” oraz adnotację dotyczącą Licencji. Użytkownik jest zobowiązany, aby razem z każdą kopią przekazywaną uczestnikom jego zajęć przejąć i zamieścić te zapisy w niezmienionej formie. Użytkownik ma prawo umieścić na tych kopiach swój znak handlowy.
6. Użytkownik ma prawo dokonywania zmian w Produkcie jedynie na własny użytek, z wyjątkiem notatki, o której mowa w §2, podpunkcie 5. Ma prawo powielania zmienionego Produktu wyłącznie na takich samych zasadach, jak dla produktu dostarczanego przez GrowinGame i opisanych w niniejszej Licencji. Nie ma prawa płatnego rozpowszechniania zmienionego Produktu i jego Dokumentacji.
7. W przypadku dokonania w Produkcie zmian przewidzianych w §2 podpunktem nr 6 Użytkownik ma obowiązek naniesienia na kopie przewidziane w §2 podpunktem nr 3 wyraźnie widocznej adnotacji o dokonaniu modyfikacji własnej.
8. W przypadku zakupu Produktu z licencją Osobistą, w stopce każdej strony Produktu wymienione będzie imię i nazwisko prawowitego Użytkownika. Użytkownik nie ma prawa użyczenia i udostępniania Produktu osobom trzecim w celu wykorzystania go w imieniu Użytkownika.
9. W przypadku zakupu Produktu z licencją Firmową, w stopce każdej strony Produktu wymieniona będzie nazwa firmy, jako prawowitego Użytkownika. Użytkownik taki ma prawo nieodpłatnego użyczenia i udostępniania Produktu osobom trzecim, zwanym dalej Wykonawcą, w celu wykorzystania go w imieniu Użytkownika, jeżeli spełni łącznie wszystkie następujące warunki:
 - zachowana będzie na kopiach, przewidzianych w §2 podpunktem nr 3, nazwa Użytkownika potwierdzająca związek Wykonawcy z Użytkownikiem,
 - pomiędzy Użytkownikiem a Wykonawcą będzie podpisana umowa przewidziana przepisami kodeksu handlowego, cywilnego lub prawa pracy, potwierdzająca prawo Wykonawcy do prowadzenia zajęć edukacyjnych w imieniu Użytkownika,
 - Użytkownik upewni się, że Wykonawca zapoznał się z zasadami niniejszej Licencji, akceptuje i zobowiązuje się je przestrzegać.
10. Wykonawca nie jest tożsamy z Użytkownikiem, któremu udzielana jest Licencja i nie nabywa żadnych praw do Produktu prócz tych, przewidzianych w §2, podpunkcie nr 9.

§3 Zbycie praw do Licencji

1. Użytkownik nie uzyskuje prawa do odsprzedaży praw do Licencji innemu podmiotowi.
2. Użytkownik wyraża zgodę na przeniesienie przez GrowinGame wszelkich jego praw Licencjodawcy wynikających z niniejszej Licencji na inny podmiot pod warunkiem zachowania

praw Użytkownika i obowiązków wobec nowego Licencjodawcy w niezmienionej formie.

§4 Naruszenie warunków Licencji

1. Naruszenie przez Użytkownika warunków Licencji powoduje unieważnienie Licencji i utratę wszystkich wynikających z niej praw Użytkownika do korzystania z Produktu oraz:
 - nakłada na Użytkownika obowiązek zniszczenia lub zwrócenia wszystkich kopii Produktu i jego Dokumentacji bez zwrotu kosztu ich zakupu,
 - daje GrowinGame prawo żądania odszkodowania finansowego w wysokości uzależnionej od wyceny strat, wykonanej przez GrowinGame.
2. Jeśli wyrok sądowy lub jakakolwiek inna przyczyna, czy siła wyższa narzuca Użytkownikowi działania niezgodne z zasadami niniejszej Licencji, Użytkownik zobowiązany jest zaprzestać używania Produktu.

§5 Wyłącznie odpowiedzialności

1. GrowinGame nie ponosi odpowiedzialności materialnej za jakiegokolwiek szkody lub straty Użytkownika związane z użytkowaniem Produktu objętego Licencją.

§6 Pozostałe postanowienia

1. Jeżeli jakiegokolwiek postanowienie niniejszej Licencji okaże się nieważne lub niewykonalne na gruncie obowiązującego prawa, pozostanie to bez względu na ważność lub wykonalność pozostałych postanowień i Licencji jako całości.
2. W zakresie nieuregulowanym warunkami Licencji mają zastosowanie przepisy Kodeksu Cywilnego i Ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych.
3. Wszelkie spory sądowe związane z interpretacją niniejszej Licencji, wynikłe między GrowinGame a Użytkownikiem lub Wykonawcą podlegają wyłącznej jurysdykcji sądu właściwego dla siedziby prowadzenia przez GrowinGame działalności gospodarczej.