



Biznes na czas

Planowanie i organizowanie zadań
Współpraca

GraSzkoleniowa.pl



3 - 4 h



min: 5, max: 12
optymalnie: 8 - 10

© 2019 GrowinGame Sp. z o.o. Wszystkie prawa zastrzeżone.

Gra symulacyjna 'Biznes na czas' rozpowszechniana jest 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 64 – 66



Autorzy:
Krzysztof Szewczak
Wiktor Wołoszko



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 4

SPIS TREŚCI

| | |
|--|----|
| O grze | 4 |
| Materiały do gry | 5 |
| Przebieg gry | 7 |
| Nasze doświadczenia z rozgrywki | 21 |
| Wnioski i opinie uczestników po grze | 23 |
| Wydruki | 24 |
| Instrukcja ogólna | 25 |
| Instrukcja – Dział Finansowy | 26 |
| Instrukcja – Dział Personalny | 29 |
| Instrukcja – Dział Produkcji | 32 |
| Instrukcja – Dział Sprzedaży | 35 |
| Instrukcja – Dział Zakupów | 38 |
| Karta Działu Finansowego | 41 |
| Karta - Dział Personalny | 42 |
| Karta - Dział Produkcji | 43 |
| Karta - Dział Sprzedaży | 44 |
| Karta - Dział Zakupów | 45 |
| Karty podzespołów | 46 |
| Karty dostawców | 47 |
| Karta kredytu | 48 |
| Karty klientów | 49 |
| Karty pracowników | 54 |
| Karty sytuacji losowych | 57 |
| Znaczniki czasu | 59 |
| Karty narzędzi | 60 |
| Obsługa rozgrywki – podsumowanie działań | 61 |
| Model kompetencji | 62 |
| Plan gry | 63 |
| Warunki licencji | 64 |

O grze

„Biznes na czas” to gra symulacyjna, która stawia przed uczestnikami wyzwania związane z planowaniem i organizacją pracy. Odnosi się jednak nie tylko do dysponowania czasem i ustalania priorytetów przez pojedynczego pracownika. Przede wszystkim ukazuje ona te kwestie w szerszym kontekście – funkcjonowania różnych działów firmy, jakości współpracy oraz planowania zadań wzajemnie zależnych jednostek.

Gracze wcielają się w role kierowników, którzy zostali poproszeni przez właścicieli firmy o przejęcie zarządzania poszczególnymi działami. Sytuacja jest trudna, a od ich decyzji zależy dalszy los przedsiębiorstwa. Okazało się bowiem, że pewnego dnia, z niewyjaśnionych przyczyn, do pracy nie stawili się poprzedni kierownicy. Uczestnicy mają za zadanie przejąć właśnie ich obowiązki. Dodatkowym wyzwaniem jest fakt, że muszą to zrobić w niezwykle szybkim tempie, dysponując bardzo ograniczoną liczbą informacji o dotychczasowych poczynaniach poprzedników i firmy.

W tej grze nie wystarczy dobrze zarządzać pracą własnego działu. Wygraną zapewni uczestnikom jedynie sprawnie działająca organizacja postrzegana jako całość!

„Biznes na czas” to gra, która świetnie obrazuje jaki wpływ na wyniki uzyskiwane przez jednostki i organizacje biznesowe wywiera umiejętność dysponowania czasem, priorytetyzacja celów i zadań oraz zarządzanie ograniczonymi zasobami.

Przed rozgrywką możesz omówić z uczestnikami różne zagadnienia dotyczące zarządzania czasem i organizacji pracy. Gra może także poprzedzać część merytoryczną Twojego warsztatu i łączyć ją z omówieniem rozgrywki.

Cele gry:

- Rozwój umiejętności dysponowania czasem.
- Rozwój umiejętności ustalania priorytetów.
- Rozwój umiejętności organizacji pracy przy dużej współzależności różnych jednostek organizacji.
- Doświadczenie wpływu organizacji pracy i zarządzania czasem na osiągnięte wyniki.
- Doświadczenie znaczenia współpracy pomiędzy działami firmy i jej wpływu na efekty osiągnięte przez poszczególne działy oraz organizację.

Model kompetencji, na którym bazuje gra znajdziesz na stronie 62. Możesz go wykorzystać jako arkusz obserwacji i/lub materiał edukacyjny dla uczestników.

Materiały do gry**Dla uczestników**

| Nazwa | Nr strony | Ile przygotować? |
|---|-----------|--|
| Instrukcja ogólna | 25 | 5* |
| Instrukcja – Dział Finansowy Instrukcja – Dział Personalny Instrukcja – Dział Produkcji Instrukcja – Dział Sprzedaży Instrukcja – Dział Zakupów | 26 - 40 | 1* 1* 1* 1* 1* |
| Karta – Dział Finansowy Karta – Dział Personalny Karta – Dział Produkcji Karta – Dział Sprzedaży Karta – Dział Zakupów | 41 - 45 | 1* 1* 1* 1* 1* |
| Karty podzespołów | 46 | 12 kart ** |
| Karty dostawców | 47 | 6 kart ** |
| Karta kredytu | 48 | 1 ** |
| Karty klientów | 49 - 53 | 30 kart ** |
| Karty pracowników | 54 - 56 | 18 kart ** (wydrukuj podwójną liczbę jeśli rozegracie więcej niż 5 rund) |
| Karty sytuacji losowych | 57 - 58 | 12 kart ** |
| Znaczniki czasu | 59 | 60 kart ** (zamiast nich możesz użyć żetonów, kolorowych kamyczków lub pionków do warcabów) |
| Kartki zleceń | - | Przygotuj po 1 bloczku kartek typu post-it na zespół |
| Kostka | - | 1 szt (nie dołączona) |
| Kartki na notatki | - | Przygotuj po kilka na zespół |

Biznes na czas

* Jeśli w zespołach będzie więcej niż 2 osoby, to wydrukuj im dodatkowe egzemplarze instrukcji. Ułatwi to i przyspieszy zapoznanie się z nią.

** Rekomendujemy wydruk na grubszym papierze i zalaminowanie. Dzięki temu użyjesz tych materiałów wielokrotnie. Możliwe będzie również pisanie po nich suchościernym pisakiem (np. dopisywanie kropek na *Kartach pracowników*, zapisywanie na *Kartach dostawców* cen jakie zostały wynegocjowane itp.).

Dla trenera

| Nazwa | Nr strony |
|--|-----------|
| Obsługa rozgrywki – podsumowanie działań | 61 |
| Model kompetencji | 62 |
| Plan gry | 63 |

Przygotuj także:

- Flipchart i markery.
- Długopisy dla każdego uczestnika.
- Identyfikatory lub samoprzylepne etykiety adresowe.
- 5 stołów – dla każdego z zespołów. Ułatwi to uczestnikom organizację pracy. Zadbaj o to, aby stoły w sali szkoleniowej były maksymalnie od siebie oddalone. Rozmowy prowadzone w ramach zespołów, nie powinny być słyszane przez pozostałych graczy.
- Suchościerny mazak, jeśli zdecydujesz się na zalaminowanie kart (więcej informacji w dalszej części instrukcji).

Przebieg gry

Rekomendujemy, aby rozgrywka składała się z 7 tur (minimum 5). Poniżej znajdziesz etapy jakie należy zrealizować.

| Etap | Orientacyjny czas trwania |
|--|---------------------------|
| Wprowadzenie do gry i omówienie zasad | Do 30 min. |
| Tura 1 | Do 20 min. |
| Tury 2 - 7 | Do 10 min. |
| Czas na rozliczenie z zespołami między każdą rundą | Do 5 min. |
| Ewentualna sesja burzy mózgów (więcej informacji na str. 19) | Do 20 min. |
| Podsumowanie wyników, wskazanie zwycięzców i zakończenie rozgrywki | 10 min. |
| Omówienie gry | 60 min. |

Ważne:

- Pierwsza tura zawsze powinna być nieco dłuższa od pozostałych. Dzięki temu uczestnicy mogą zapoznać się z grą i dostępnymi akcesoriami. Najczęściej w trakcie pierwszej tury zadają jeszcze pytania dotyczące instrukcji i zasad gry.
- Rekomendowany czas trwania tury, to 10 minut. W zależności od potrzeby możesz go nieco modyfikować.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

- Po zakończeniu każdej tury należy wykonać kilka czynności z zakresu obsługi gry (więcej informacji w dalszej części instrukcji). Zajmuje to 2-5 min. Uwzględnij ten czas planując rozgrywkę.
- Materiały do gry - [Karty działów] zakładają rozegranie maksymalnie 7 tur. Nie polecamy przeprowadzenia rozgrywki z liczbą tur mniejszą niż 5.
- W powyższej tabeli nie uwzględniliśmy przerw dla uczestników. Podczas naszych rozgrywek umawiamy się, że przeprowadzimy całą rozgrywkę bez przerw, a osoby, które muszą np. wyjść do toalety, lub skorzystać z cateringu – robią to w trakcie i sprawnie wracają do dalszej aktywności. Wybierz optymalne dla Was rozwiązanie.

1. Wprowadzenie do gry i przekazanie instrukcji oraz materiałów

Połącz uczestników w pięć zespołów i zaprosz ich do przygotowanych uprzednio stołów. Doświadczenie wskazuje, że najbardziej liczne powinny być: Dział Finansowy, Dział Personalny i Dział Produkcji. Do Działów Sprzedaży i Zakupów przydziel nie więcej niż dwie osoby (to optymalna liczba mając na uwadze ilość i poziom złożoności zadań w tych działach). Każdy zespół wcieli się w reprezentantów poszczególnych działów.

Zaproś wszystkich do gry i przekaz informacje wprowadzające, np.:

Zapraszam Was do gry dzięki, której bliżej przyjrzymy się zagadnieniom: planowania i organizacji zadań oraz współpracy między działami.

Za chwilę wcielicie się w role kierowników zarządzających różnymi działami jednej firmy. Zostaliście postawieni w dość nietypowej sytuacji. Właściciele firmy poprosili Was o pomoc w zarządzaniu nią w trudnym momencie.

Dodatkowo dysponujecie bardzo ograniczoną liczbą informacji o dotychczasowych działaniach firmy. Los przedsiębiorstwa znajduje się teraz w Waszych rękach.

Za chwilę rozdram materiały, dzięki którym dokładniej poznacie Waszą sytuację.

Przypisz zespoły do poszczególnych działów – Personalnego, Sprzedażowego, Zakupowego, Finansowego i Produkcyjnego. Rozdaj każdemu zespołowi po czystej kartce i poproś o zapisanie na niej nazwy ich działu – ma być widoczna dla pozostałych. Dodatkowo możesz rozdać uczestnikom identyfikatory (lub samoprzylepne etykiety), na których również wpiszą nazwę swojego działu. Ułatwi to graczom szybką identyfikację w trakcie rozgrywki.

Wszystkie wymienione akcesoria i wydruki przygotuj wcześniej (przed grą) i rozdaj razem w pakietach dla poszczególnych działów – przygotuj je w foliowych koszulkach.

Wskaż uczestnikom, aby zapoznali się z nimi w następującej kolejności – najpierw [Instrukcje ogólne], następnie [Instrukcje działów] i [Karty działów] oraz pozostałe akcesoria.

Podsumowując – każdy zespół otrzymuje kartki do notatek oraz:

Biznes na czas

| Dział | Materiały |
|------------------------|---|
| Dział Finansowy | Instrukcja ogólna Instrukcja – Dział Finansowy Karta – Dział Finansowy 1 karta – Specjalista ds. Finansowych z: <ul style="list-style-type: none">• 3 punktami znaczników czasu• wynagrodzeniem 300\$ 3 znaczniki czasu |

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Biznes na czas

Pozwól uczestnikom zapoznać się z instrukcjami. Odpowiedz na ewentualne pytania i wytłumacz zespołom zasady, np. wykorzystywania znaczników czasu, negocjowania cen czy też parametrów oferty itp. Informacje te zawarte są w *[Instrukcjach działań]*.

Ważne:

Zwróć także uczestnikom uwagę, aby:

- Określili cele dla swoich działań i ich priorytety. Niech wpiszą je na początku rozgrywki w swoich *[Kartach działań]*.
- Wykorzystywali na bieżąco pola priorytetów wpisując w nich ewentualne zadania, które będą musieli zrealizować w trakcie gry.
- Co turę uzupełniali na *[Kartach działań]* dane i wyliczali właściwy wskaźnik efektywności.
- Komunikowali się z innymi zespołami jedynie na zasadach określonych w instrukcji. Zapowiedz, że konsekwencją wszelkich innych prób kontaktu będzie utrata znacznika czasu.

Przed rozpoczęciem upewnij się, że uczestnicy zapoznali się ze wszystkimi akcesoriami i wiedzą w jaki sposób mają z nich korzystać. Poinformuj również o czasie przewidzianym na rozgrywkę oraz liczbie tur, które rozegracie.

2. Rozgrywka

W trakcie gry staraj się nie ingerować w działania uczestników. Swoją rolę ogranicz do ewentualnego tłumaczenia zasad, obsługi gry oraz sporządzania notatek przydatnych przy jej omówieniu.

Na minutę przed zakończeniem każdej tury informuj uczestników o czasie pozostałym do jej końca.

Ogłoszenie wyników

Po upływie zaplanowanego czasu poproś graczy z poszczególnych działań o zapisanie (na uprzednio przygotowanej kartce flip-charta – jak niżej) wskaźników ze wszystkich tur.

| Nazwa działu / Wskaźnik | 1. tura | 2. tura | 3. tura | 4. tura | 5. tura | 6. tura | 7. tura |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Dział Finansowy | | | | | | | |
| Dział Personalny | | | | | | | |
| <i>Treść dostępna w pełnej wersji gry</i> | | | | | | | |

Podobnie postąp z wartościami wskaźników efektywności poszczególnych działów. Działom, które poprawiły swoje wyniki pogratuluj i nagródź je brawami. Podziękuj także wszystkim za zaangażowanie.

3. Obsługa gry

W ramach rozgrywki poszczególne działy mogą podejmować różnorodne działania, które będą wymagały Twojego zaangażowania. Poniżej znajdziesz instrukcje dotyczące kluczowych czynności.

Przed dalszą lekturą zapoznaj się dokładnie z [*Instrukcjami działów*]. Korzystaj przy tym z wszelkich kart i akcesoriów, symulując jednocześnie działania wykonywane przez uczestników.

Karty sytuacji losowych

Sytuacje losowe z kart pozwalają sterować poziomem trudności gry i mogą być zastosowane w wybranym przez Ciebie momencie – w każdej turze lub tylko w wybranych.

Jeśli zdecydujesz, aby wprowadzić do gry element nieprzewidzianych sytuacji, to na początku każdej tury wylosuj lub wybierz (jeżeli, mając na uwadze sytuację uczestników, chcesz samodzielnie wybrać konkretne zdarzenie) jedną z kart. Następnie odczytaj ją głośno wszystkim uczestnikom i wprowadź jej konsekwencje do gry.

Znaczniki czasu (przekazywanie, pobieranie)

Uczestnicy podejmując różne działania w grze poświęcają odpowiednią liczbę [*Znaczników czasu*]. Znaczniki te rozdajesz przed rozpoczęciem gry, a także uzupełniasz na bieżąco, przed rozpoczęciem każdej tury.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Biznes na czas

Na [Karcie Działu Produkcji] znajdują się 4 pola symbolizujące linie produkcyjne. Pierwsza z nich jest dostępna od początku gry. Zakup kolejnych może być zrealizowany przez Dział Produkcji. Powinien on przy tym zlecić Działowi Finansowemu odpowiednią płatność, z wykorzystaniem [Kartki zleceń]. Linia produkcyjna będzie dostępna od następnej tury.

Zakup zaznaczasz na [Karcie Działu Produkcji] w odpowiednim kwadracie, w lewym górnym rogu pola „Linia produkcyjna”.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

DZIAŁ FINANSOWY

Głównymi zadaniami tego działu są opłacanie wydatków i zarządzanie ewentualnym kredytem. Dysponuje on również kluczowymi informacjami na temat kondycji finansowej przedsiębiorstwa – wyliczając wskaźnik „Rentowność firmy”. Obserwuj czy dostarcza tych danych innym działom (wysokość kosztów, potrzeby finansowe itp) i jaki ma wpływ na ich strategię działania.

Zaciągnięcie kredytu

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

DZIAŁ PERSONALNY

Zatrudnienie pracownika

Dział Personalny chcąc zrekrutować pracownika powinien poinformować Cię o dziale w, którym zostanie on zatrudniony. Na tej podstawie wybierz spośród [Kart pracowników] karty tego działu. Następnie poproś reprezentanta Działu Personalnego o wylosowanie (dotyczy Działu Produkcji, gdzie jest dostępnych więcej kart) lub wzięcie (pozostałe działy) dwóch kart, a następnie zapoznanie się z nimi i wybranie jednej. Karty pracowników różnią się między sobą liczbą znaczników czasu oraz wynagrodzeniem. Po przeprowadzeniu rekrutacji pracownika odbierz od Działu Personalnego jeden znacznik.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Zwolnienie pracownika

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Po przeprowadzeniu zwolnienia pracownika odbierz od Działu Personalnego jeden znacznik.

Ważne:

Wraz ze wzrostem liczby zatrudnienia może spadać wskaźnik efektywności D. Personalnego, o ile nie niesie to ze sobą wzrostu przychodu firmy (zobacz Instrukcja D. Personalnego str. 29). W praktyce oznacza, to że dział ten powinien dbać o to, by wszystkie zespoły podejmowały racjonalne decyzje dotyczące zatrudnienia – aby każdy nowy pracownik dawał szansę na wzrost wyniku zarówno działu, jak

Biznes na czas

i całej firmy. Aby było to możliwe Dział Personalny musi wpierw wykryć taką zależność, a następnie zakomunikować ją innym działom.

Szkolenie pracownika

Treść dostępna w pełnej wersji gry

DZIAŁ SPRZEDAŻY

Poszukiwanie klientów

Jeśli przedstawiciele Działu Sprzedaży zgłoszą chęć poszukiwania klienta, pozwól im wylosować jedną [Kartę klienta]. Pamiętaj o odbieraniu przy tym znacznika czasu.

Negocjowanie warunków transakcji

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

DZIAŁ ZAKUPÓW

Zakup podzespołów

W ramach pojedynczej transakcji z jednym dostawcą można kupić dowolną liczbę podzespołów poświęcając tylko 1 znacznik czasu. Jeśli jednak przedstawiciele Działu Zakupów pozyskają od danego dostawcy jakieś podzespoły, a potem w ramach tej samej tury będą chcieli dokupić kolejne, muszą poświęcić dodatkowy znacznik czasu.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Ważne:

- Dla ułatwienia możesz zapisywać nowe, wynegocjowane ceny na **[Kartach dostawców]**.
- Jeśli zespół ponawia negocjacje z tym samym dostawcą możesz dodatkowo modyfikować prawdopodobieństwo, aby nie dopuścić do nierealnego obniżenia ceny podzespołów.
- Warunkiem przekazania podzespołów jest wykonanie płatności przez Dział Finansowy (poświęca przy tym znacznik). Dopiero wtedy przekaz Działowi Zakupów **[Karty podzespołów]**. Jeśli Działowi Produkcji zależy na czasie, to płatność powinna być wykonana od razu. Zwróć uwagę, że to uczestnicy z Działu Zakupów powinni zarządzić całym procesem, korzystając przy tym z dostępnych narzędzi komunikacyjnych: znaleźć dostawcę → wynegocjować ceny → zlecić płatność → zanieść **[Karty podzespołów]** do Działu Produkcji.

SESJA BURZY MÓZGÓW

W trakcie gry może zdarzyć się tak, że uczestnicy uzyskują ogólnie słabe wyniki, a jednocześnie nie podejmują działań rokujących ich poprawę (np. spotkanie wszystkich działów, które wymaga poświęcenia znaczników czasu).

Możesz wówczas przerwać grę i zorganizować sesję burzy mózgów. Działanie to okaże się szczególnie cenne, gdy planujesz rozegranie mniejszej ilości tur i przewidujesz, że uczestnicy mogą zakończyć rozgrywkę z poczuciem porażki.

Zbierz wówczas reprezentantów wszystkich działów (bez pobierania znaczników czasu i wliczania czasu sesji do czasu gry). Zaproś ich do wspólnego poszukiwania odpowiedzi na poniższe pytania. Kluczowe wnioski zanotuj na flipcharcie.

- Jak oceniacie swoje dotychczasowe postępy w zarządzaniu działami i firmą?
- Co pomaga Wam w zarządzaniu Waszymi działami?
- Co utrudnia zarządzanie nimi?

Treść dostępna w pełnej wersji gry

4. Omówienie rozgrywki

Na tę część gry zaplanuj minimum 1 godzinę.

Poniżej zaproponowaliśmy pytania, które pozwolą uczestnikom przeanalizować doświadczenia, a następnie wyciągnąć praktyczne wnioski:

- Jakie macie wrażenia po rozgrywce?
- Jakich trudności i wyzwań w organizacji pracy waszych działów doświadczyliście w trakcie gry?
- Jakie były przyczyny tych trudności?

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Opcjonalnie: Wyłóż w miejscu dostępnym dla wszystkich uczestników [*Karty narzędzi*]. Są na nich wybrane działania – metody wspierające efektywną pracę, zarówno indywidualną jak i zespołową. Następnie powiedz:

Zapoznajcie się z tymi metodami. Wybierzcie trzy, które byście wdrożyli mogąc zagrać jeszcze raz.

Po tym jak uczestnicy zapoznają się z metodami: *Przedstawcie i uzasadnijcie proszę swój wybór.*

Zaproponowane w tej grze [*Karty narzędzi*] są wybranym zestawem metod, którego pełną wersję (16 kart) znajdziesz w grze szkoleniowej [Czas redakcji](#).

Pytania transferowe:

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Nasze doświadczenia z rozgrywki

Początek rozgrywki charakteryzuje się przeważnie brakiem działań ze strony uczestników. Jest to czas na rozpoznanie i ocenę sytuacji. Zespoły nie posiadają wielu ważnych informacji niezbędnych im do podejmowania decyzji o wyborze optymalnych zachowań.

Specyficzne dla początku gry jest także to, że reprezentanci poszczególnych działów dysponują ograniczonymi zasobami – w szczególności czasu (symbolizowanego przez znaczniki). Dlatego też są ostrożni w podejmowaniu jakichkolwiek działań wymagających poświęcenia znacznika. Z drugiej strony taka postawa powstrzymuje ich przed zainicjowaniem spotkania z pozostałymi działami. Pierwsze takie spotkanie jest natomiast najczęściej punktem przełomowym w grze. Umożliwia zdobycie wielu ważnych informacji, zorganizowanie procesu wytwarzania produktów (od pozyskania zlecenia, przez zakup podzespołów, po produkcję).

Dodatkowo w pierwszych turach gry, kiedy uczestnicy organizują jeszcze pracę w ramach własnych działów spotykają się z wyzwaniem wielości zadań. Z jednej strony część zadań pojawia się naturalnie po określeniu celów działu. Z drugiej strony, inne działy do sprawnego funkcjonowania potrzebują pewnych informacji od innych zespołów lub podjęcia przez nie określonych działań.

Zdarza się, że niektóre działy w obliczu braku informacji oraz pod presją czasu (upływu tur) podejmują samodzielnie decyzje o działaniu, np. Dział Sprzedaży pozyskuje klientów. Niestety działania takie bywają nietrafione w związku z brakiem ich skoordynowania z pracą innych działów, np. pozyskano zamówienie na 3 000 szt. zegarków, ale Dział Zakupów o nim nie wie i nie kupuje podzespołów, a moce produkcyjne Działu Produkcji nie zostały zwiększone i wynoszą aktualnie tylko 1 000 szt./miesiąc.

Ciekawą obserwacją może być to w jaki sposób zespoły podchodzą do monitorowania swojej efektywności. Zwróć uwagę, czy konsekwentnie i precyzyjnie wyliczają wskaźniki efektywności dla swoich działów. Zdarza się bowiem, że uczestnicy zapominają o tym, lub nie przywiązują do tego dostatecznej wagi – nie analizują ich i nie biorą pod uwagę podejmując decyzje. Podczas omówienia wróć do takich sytuacji i zapytaj jak to jest w ich codziennej praktyce oraz jakie wnioski rozwojowe mogą wyciągnąć na podstawie tego doświadczenia.

Z czasem zespoły zaczynają poznawać nawzajem swoje możliwości i ograniczenia. Domyślając się lub obserwując efekty podejmowanych działań – co często zajmuje relatywnie dużo czasu. Najskuteczniejszą metodą jest odbycie spotkania wszystkich działów (lub sesji burzy mózgów wprowadzonej przez Ciebie). Inną możliwością jest odbywanie spotkań wybranych działów (np. Sprzedaży i Produkcji). Ciekawe jest to, że usprawnia to często współpracę działów uczestniczących w spotkaniu, ale nie zmienia efektywności działów pozostających poza obiegiem informacji, a uczestniczących w procesie produkcji (np. Zakupów).

Komunikacja najczęściej organizuje pracę firmy, usprawnia proces produkcji i jednocześnie zwiększa możliwości zdobywania przez poszczególne działy zasobów, np.:

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Zdarza się, że niektóre zespoły będą biernie czekać na rozwój wypadków twierdząc, że nie mają żadnej opcji działania. Przykładowo Dział Finansowy skupia się wyłącznie na podstawowych działaniach, a nie dostrzega potrzeby informowania pozostałych o kondycji finansowej przedsiębiorstwa – np. potrzeby zwiększenia sprzedaży, dalszego negocjowania warunków zakupu podzespołów, czy możliwości inwestycji w dodatkową linię produkcyjną itp. Innym przykładem może być postawa uczestników z Działu Personalnego, którzy nie zachęcają i nie przypominają pozostałym o możliwościach zarządzania pracownikami – szkolenia, rekrutacji, zwalniania, które mogą znacząco wpłynąć na efektywność działów i wyniki całej organizacji. Zwróć uwagę na podobne sytuacje w innych zespołach i w trakcie omówienia rozgrywki przekaz swoje obserwacje. Zachęć tym samym do dyskusji i sformułowania wniosków dotyczących dostrzegania (przez poszczególne działy, a także pojedynczych pracowników) możliwości i inicjowania działań służących całej organizacji.

Podczas rozgrywki możesz także zaobserwować różne decyzje, które świadczą o poziomie kompetencji i przekonaniach prezentowanych przez uczestników, np.:

„Wydawało mi się, że te zamówienia klientów, nie będą dla nas korzystne. Dlatego nie przekazałem ich na produkcję. Teraz widzę, że straciliśmy kilka dobrych kontraktów”.

„Założyłam, że te szkolenia nie zadziałają stąd nie należałam na ich realizację.”

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Wnioski i opinie uczestników po grze

- *Ważna jest współpraca działów. Podejmowanie decyzji samodzielnie, bez uwzględnienia pracy innych działów, w dłuższym okresie może przynieść straty.*
- *Działy w każdej firmie muszą współpracować, aby cała organizacja funkcjonowała prawidłowo.*
- *Ważne jest wyrażanie swoich potrzeb, ponieważ inni nie potrafią się ich domyśleć.*
- *Należy planować długofalowo nie patrząc przy tym tylko na swoje potrzeby.*
- *Gra pokazuje, że każdy dział pełni ważne zadanie w firmie.*
- *Komunikacja wewnątrz przedsiębiorstwa to podstawa! A zaraz później umiejętność dobrania strategii i działań.*
- *Poznałam schemat działania firmy, ważność podejmowanych decyzji.*
- *Ważne jest zarządzanie zadaniami.*
- *Każdy ma swoje priorytety, natomiast pracujemy jako przedsiębiorstwo i w miarę możliwości musimy realizować także priorytety innych.*
- *Czasami nasze priorytety mogą przysłonić nam priorytety firmy.*
- *Wyłonienie lidera skróciło by czas realizacji zadań i poprawiło znacząco komunikację - zwiększyłoby naszą efektywność.*
- *Nauczyłem się patrzenia na problem w dłuższej perspektywie. Krótkowzroczność jest nieefektywna.*
- *Nauczyłam się podejmowania decyzji przy ograniczonych zasobach czasowych i materialnych.*
- *Nauczyłem się, że ważna jest komunikacja. Niedomówienia są źródłem kłopotów.*
- *Przekonałem się, że sam nic nie zdziałam. Współpraca jest niezbędna.*
- *Nauczyłam się, jak dysponować danym mi czasem, aby wykorzystać go efektywnie.*

Wydruki

Instrukcja ogólna

„Siglo” to przedsiębiorstwo, które już od 15 lat produkuje wysokiej klasy zegarki. Dotychczasowy rozwój firmy nie był spektakularny, ale z roku na rok odnotowywała systematyczny wzrost sprzedaży. Jej kondycja zawsze była stabilna.

Taka sytuacja zachęciła właścicieli do ekspansji na rynki zagraniczne. Doszli oni do wniosku, że optymalnym rozwiązaniem będzie zbudowanie podobnego zakładu produkcyjnego w innym państwie.

Właściciele wyjechali więc w poszukiwaniu lokalizacji nowej spółki. Pozostawili w rękach swoich pracowników dobrze prosperującą firmę. Niestety wydarzyło się coś, czego nikt nie przewidział...

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Instrukcja – Dział Finansowy

Rozgrywka jest podzielona na tury, z których każda symbolizuje 1 miesiąc funkcjonowania firmy.

Jesteście zespołem kierowników Działu Finansowego.

Dbacie przede wszystkim o kondycję finansową Waszej firmy. Troszcząc się o koszty i przychody, musicie godzić wiele sprzecznych oczekiwań kierowników innych działów. Nie ma dla Was nic ważniejszego, niż zapewnienie zysku firmie. Musicie więc zwracać szczególną uwagę na uzasadnienie biznesowe wydatków i optymalizację kosztów.

W firmie są jeszcze 4 inne działy wykonujące równie ważne zadania: Personalny, Zakupów, Sprzedaży oraz Produkcji. Mają one przypisane różne cele i zadania. Możecie zlecać im pewne działania na rzecz firmy lub Waszego działu.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Instrukcja – Dział Personalny

Rozgrywka jest podzielona na tury, z których każda symbolizuje 1 miesiąc funkcjonowania firmy.

Jesteście zespołem kierowników Działu Personalnego.

Dbacie przede wszystkim o to, aby wszystkie działy firmy posiadały odpowiednie zatrudnienie – optymalną liczbę pracowników zapewniających sprawne wykonywanie obowiązków. Kolejne ważne zadania to dbanie o rozwój pracowników i właściwe naliczanie ich płac.

Istotnym zadaniem jest także usprawnianie komunikacji wewnątrz firmy. Dbacie o to, aby Wszyscy ze sobą współpracowali i działali na rzecz realizacji wspólnych celów.

W firmie są jeszcze 4 inne działy wykonujące równie ważne zadania: Finansowy, Zakupów, Sprzedaży oraz Produkcji. Mają one przypisane różne cele i zadania. Możecie zlecać im pewne działania na rzecz firmy lub Waszego działu.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Instrukcja - Dział Produkcji

Rozgrywka jest podzielona na tury, z których każda symbolizuje 1 miesiąc funkcjonowania firmy.

Jesteście zespołem kierowników Działu Produkcji.

Dbacie przede wszystkim o sprawne wytwarzanie zegarków, które zamawiają Wasi klienci. Musicie realizować plany produkcyjne z możliwie najwyższą wydajnością i przy możliwie najniższym koszcie.

W firmie są jeszcze 4 inne działy wykonujące równie ważne zadania: Finansowy, Personalny, Zakupów oraz Sprzedaży. Mają one przypisane różne cele i zadania. Możecie zlecać im pewne działania na rzecz firmy lub Waszego działu.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Instrukcja - Dział Sprzedaży

Rozgrywka jest podzielona na tury, z których każda symbolizuje 1 miesiąc funkcjonowania firmy.

Jesteście zespołem kierowników Działu Sprzedaży.

Dbacie przede wszystkim o zbyty produkowanych przez firmę zegarków. Najważniejsze dla Was to nieustannie pozyskiwać nowych klientów i zwiększać sprzedaż.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Instrukcja - Dział Zakupów

Rozgrywka jest podzielona na tury, z których każda symbolizuje 1 miesiąc funkcjonowania firmy.

Jesteście zespołem kierowników Działu Zakupów.

Dbacie przede wszystkim o to, aby produkcja posiadała odpowiednią liczbę podzespołów niezbędnych do wytworzenia zegarków. Pamiętajcie, że dokonując zakupów możecie nieraz zaoszczędzić kwoty, których firma nie uzyska nawet ze sprzedaży.

W firmie są jeszcze 4 inne działy wykonujące równie ważne zadania: Finansowy, Personalny, Produkcji oraz Sprzedaży. Mają one przypisane różne cele i zadania. Możecie zlecać im pewne działania na rzecz firmy lub Waszego działu.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Karta Działu Finansowego

Priorytety:

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| | | |

Rentowność firmy:

| Miesiąc | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Przychody | | | | | | | |
| Koszty | | | | | | | |
| Rentowność | | | | | | | |

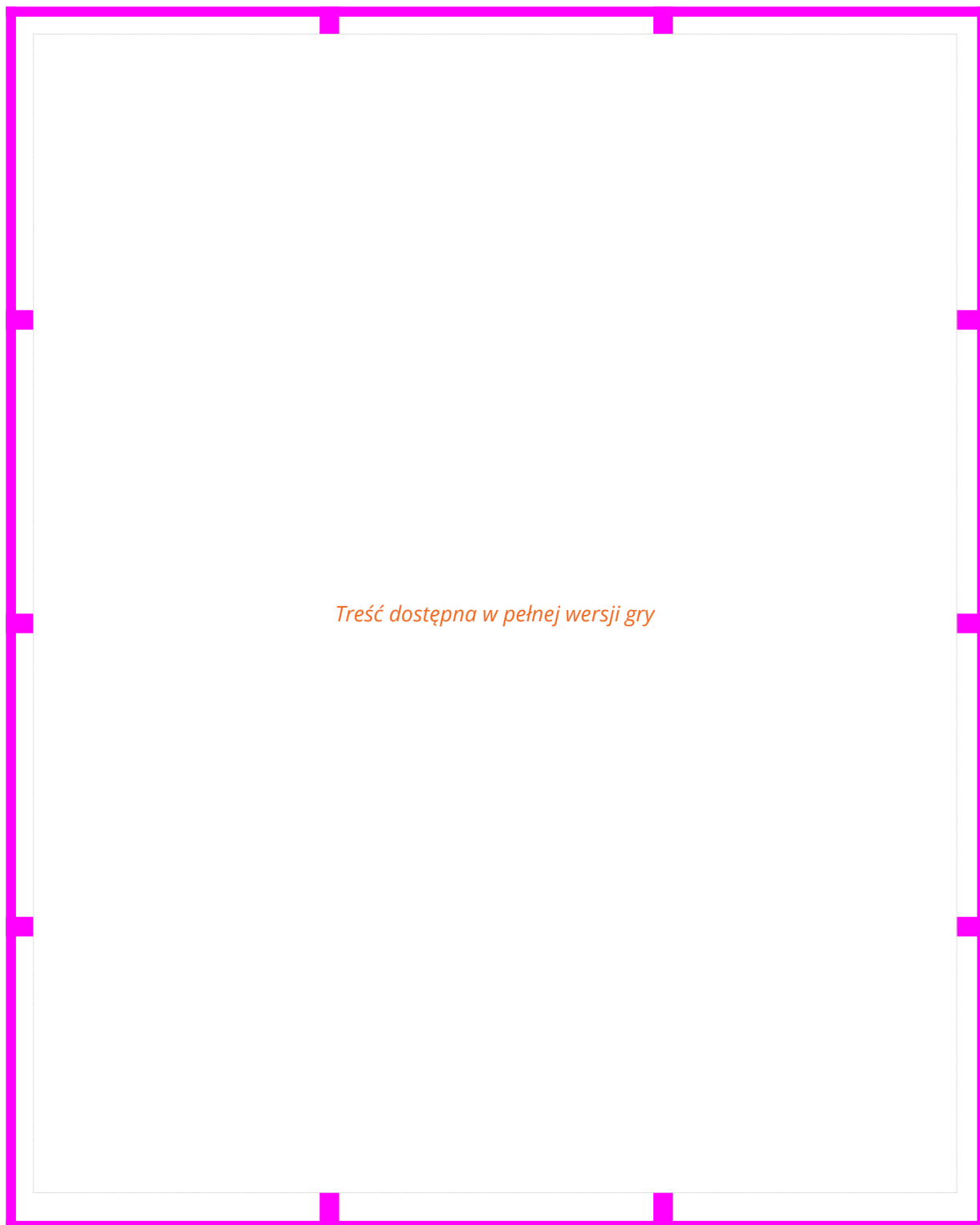
Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry


Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Karty podzespołów



Karty dostawców

| | |
|--|--|
| <p>DOSTAWCA: MAGLEX</p>  <p>Pakiet podzespołów do produkcji 1000 szt. zegarków:</p> <p>1500 \$</p> | <p><i>Treść dostępna w pełnej wersji gry</i></p> |
| <p><i>Treść dostępna w pełnej wersji gry</i></p> | |

Karta kredytu

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Karty klientów

ZAMÓWIENIE



Liczba zegarków:

1000 szt.

Proponowana kwota:

4350 \$

Czas realizacji:

1 miesiąc

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry



Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Karty pracowników

| | | |
|--|--|--|
| <p>300 \$ ●●●</p>  <p>DZIAŁ PERSONALNY</p> | <p>250 \$ ●●●</p>  <p>DZIAŁ PERSONALNY</p> | <p><i>Treść dostępna w pełnej wersji gry</i></p> |
|--|--|--|

| |
|--|
| <p><i>Treść dostępna w pełnej wersji gry</i></p> |
|--|



150 \$



DZIAŁ PRODUKCJI

200 \$



DZIAŁ PRODUKCJI

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Karty sytuacji losowych

*Jedna z linii produkcyjnych uległa uszkodzeniu.
Nie możecie jej wykorzystywać
w produkcji dopóki nie zostanie naprawiona.
Naprawa kosztuje 5 00\$.*

*Jeden z Waszych klientów opóźnia się
z płatnością. Pieniądze otrzymacie dopiero
w kolejnym miesiącu.*

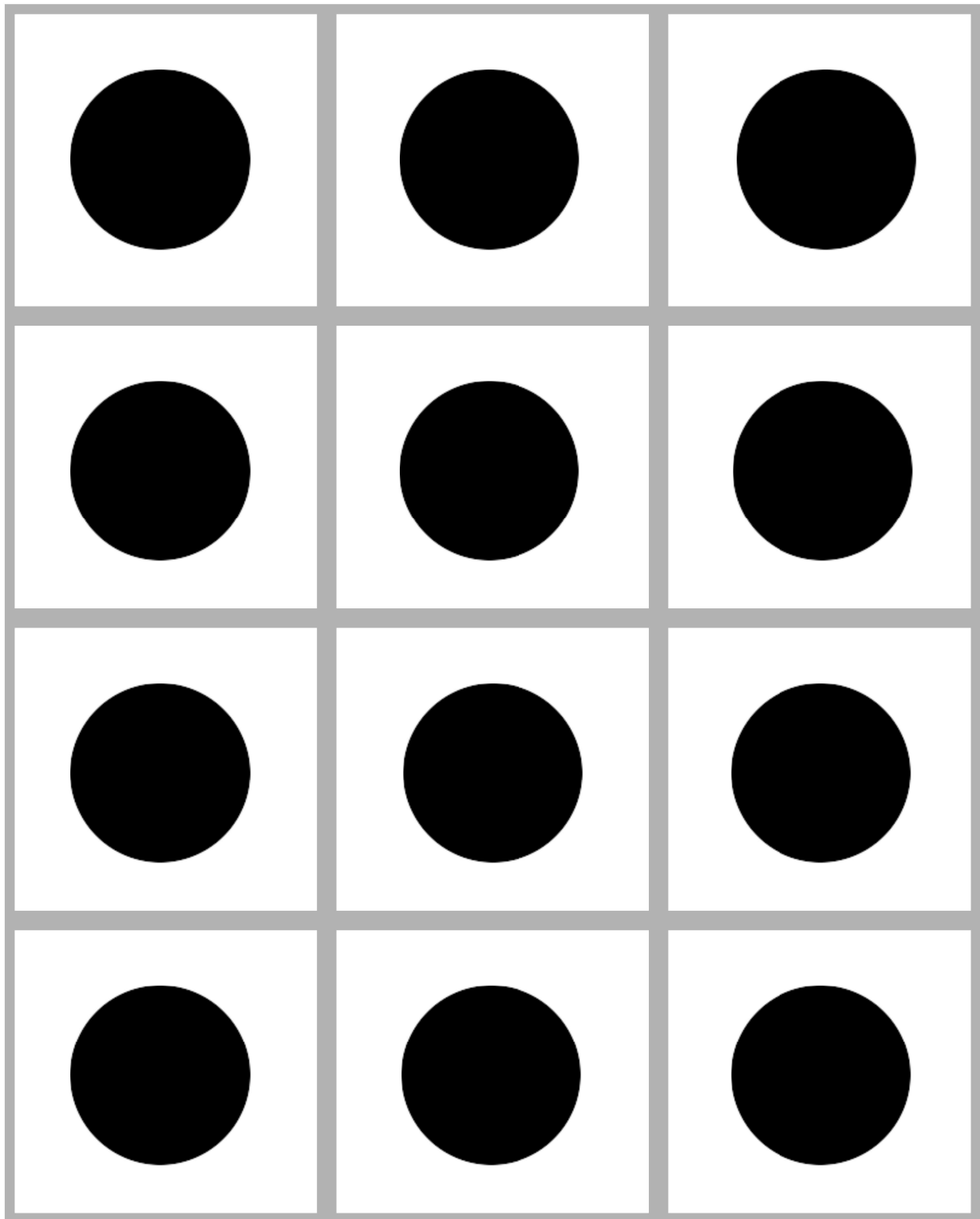
*Zwalnia się pracownik działu produkcji.
Zostanie z Wami do końca miesiąca.*

*Jeden z pracowników działu produkcji
poważnie zachorował i nie będzie go w pracy
do końca miesiąca.*

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Znaczniki czasu



Karty narzędzi

Ustal cele

Co chcesz osiągnąć?

Ustal zakres swojej odpowiedzialności

Za co w zespole odpowiadasz Ty, a za co inni?

Sporządź listę zadań

Co masz do wykonania?

Ustal priorytety

W jakiej kolejności wykonasz swoje cele i zadania?

Treść dostępna w pełnej wersji gry

Obsługa rozgrywki - podsumowanie działań

| Dział | Twoje działania |
|-------|--|
| | <p data-bbox="592 1111 999 1144"><i>Treść dostępna w pełnej wersji gry</i></p> |

Model kompetencji

Które z zachowań lub ich przeciwieństw pojawiły się w trakcie rozgrywki?

| Nazwa kompetencji | Zachowania |
|-----------------------|---|
| Organizowanie pracy | <ul style="list-style-type: none">• Dąży do pełnego zrozumienia zadania, np. samodzielnie analizuje, konsultuje z zespołem itp.• Dbą o porządek i właściwe wykorzystanie zasobów („Karty pracowników”, znaczniki czasu, „Karta działu” itp).• Szuka ulepszeń zwiększających efektywność. w organizacji pracy.• Podejmuje działania zaradcze w przypadku niespodziewanych sytuacji. |
| Planowanie pracy | <ul style="list-style-type: none">• Ustala kolejność działań, wskazując przy tym zadania priorytetowe.• Opracowuje plan pracy, uwzględniając dostępne zasoby.• Przewiduje wystąpienie sytuacji trudnych.• Wykonuje czynności według kryterium ich ważności i pilności.• Wprowadza w planach zmiany niezbędne do realizacji celu, np. koryguje terminy, poszukuje zasobów itp. |
| Współpraca | <ul style="list-style-type: none">• Dbą o właściwy przepływ informacji w swoim zespole i między działami.• Dzieli się swoimi sugestiami służącymi wzrostowi efektywności.• Dostrzega i analizuje pomysły współpracowników.• W razie potrzeby wspiera i/lub koryguje działania innych.• Jest świadomy roli współpracy wszystkich działów i jej wpływu na wyniki osiągnięte przez całą organizację. |
| Monitorowanie efektów | <ul style="list-style-type: none">• Monitoruje czas i inne zasoby.• Na bieżąco sprawdza wskaźniki efektywności i przekazuje zainteresowanym swoje wnioski.• Dostrzega ryzyka (realne i potencjalne) zagrażające przyjętym planom działania.• Informuje innych o możliwych zagrożeniach realizacji zadania. |

Plan gry

1. Wprowadzenie do gry i przekazanie instrukcji oraz materiałów

- Połącz uczestników w pięć zespołów i zaproś ich do poszczególnych stołów.
- Przekaż informacje wprowadzające.
- Przydziel zespoły do poszczególnych działań i rozdaj materiały. Wskaż określoną kolejność zapoznawania się z nimi.
- Odpowiedz na ewentualne pytania i upewnij się, że uczestnicy wiedzą jak korzystać ze wszystkich akcesoriów.
- Przed rozpoczęciem przypomnij o kluczowych kwestiach i zasadach oraz poinformuj o przewidzianym czasie rozgrywki i liczbie tur.

2. Rozgrywka i ogłoszenie wyników

- Poinformuj o rozpoczęciu.
- Obsługuj rozgrywkę i w miarę możliwości notuj co ciekawsze zachowania i zdarzenia.
- Na kilka minut przed zakończeniem każdej tury informuj uczestników o pozostałym czasie.

Treść dostępna w pełnej wersji gry

- Ogłoś wyniki osiągnięte przez całą firmę (wskaźnik „rentowność”) jak i poszczególne działy.
- Zespołom, które poprawiły swoje wyniki pogratuluj i nagródź brawami. Podziękuj wszystkim za zaangażowanie.

3. Omówienie rozgrywki

- Zapytaj o ogólne wrażenia z rozgrywki.
- Zadawaj pytania i moderuj dalszą dyskusję.
- **Opcjonalnie:** skorzystaj z [*Kart narzędzi*] do pogłębienia refleksji o metodach i działaniach wspierających planowanie oraz realizację zadań.
- Podsumuj wypracowane wnioski korzystając z pytań transferowych.

Warunki licencji

na użytkowanie gry symulacyjnej „Biznes na czas”

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 „Biznes na czas” 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 "Biznes na czas"** 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 wypożyczenia 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 Licencjodawcę 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.