



Wierzyciele

Negocjacje
– proces, techniki



1,5 – 2 h



min: 3, max: 18
optimalnie: 6 – 12

© 2022 GrowinGame Sp. z o.o. Wszystkie prawa zastrzeżone.



Gra symulacyjna 'Wierzycciele' 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 stronie nr 25.



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	6
1. Przed rozgrywką.....	6
2. Wprowadzenie do gry i przekazanie instrukcji	6
3. Negocjacje wstępne	7
4. Omówienie pierwszych wrażeń	8
5. Negocjacje właściwe	8
6. Omówienie rozgrywki	8
Wnioski i opinie uczestników po grze	11
Wydruki	13
List od dłużnika	14
Profil firmy – Usługi przewozowe.....	15
Profil firmy – Agencja reklamowa	16
Profil firmy – Wyposażenie biur	17
Profil firmy – Taxi	18
Profil firmy – Kancelaria prawna.....	19
Profil firmy – Dealer samochodowy.....	20
Arkusze obserwacyjny.....	20
Plan gry.....	22
Odwiedź nas	23
Warunki licencji	25

O grze

W grze szkoleniowej Wierzyciele uczestnicy zmierzą się z sytuacją, w której ich dłużnik bankrutuje i zamierza ogłosić upadłość. Jediną możliwością odzyskania długu okazują się być negocjacje z pozostałymi wierzycielami.

O podziale pozostałego majątku dłużnika zadecydują więc umiejętności negocjatorów. W trakcie pertraktacji można wiele stracić, ale także zyskać dużo więcej niż równowartość należności. Czasu jest niewiele, a brak porozumienia doprowadzi do podziału majątku przez syndyk. Wyniku takiego podziału nikt nie jest jednak w stanie przewidzieć.

Sześćdziesiąt minut i wielu wierzycieli, którzy mają identyczny cel – uzyskać jak najwięcej. To na pewno będą ciekawe negocjacje!

Gra w dobitny sposób obrazuje zależność wyników od umiejętności negocjatorów – ich stylów negocjowania, ale także zasobu technik, którymi się posługują.

Cele:

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

Materiały do gry

Do przeprowadzenia gry niezbędne będą następujące wydruki:

Nazwa	Nr strony	Ile przygotować
List od dłużnika Informacje wprowadzające uczestników w ich sytuację. List przedstawia historię bankrutującego przedsiębiorcy. Uzasadnia potrzebę negocjacji oraz wskazuje na przedmiot pertraktacji.	14	1
Profil firmy – Usługi przewozowe	15	1
Profil firmy – Agencja reklamowa	16	1
Profil firmy – Wyposażenie biur	17	1
Profil firmy – Taxi	18	1
Profil firmy – Kancelaria prawna	19	1
Profil firmy – Dealer samochodowy	20	1
Arkusze obserwacyjny	21	W zależności od liczby osób z tą rolą

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

Jeśli planujesz wykorzystanie tej gry online, to dla ułatwienia rekomenduję przygotowanie dla każdej z negocjujących stron po jednym pliku pdf zawierającym jednocześnie [List od dłużnika] oraz wybrany [Profil...].

Tu znajdziesz link do wideo instrukcji na YouTube, w której wyjaśniam jak przygotować taki plik:

<https://youtu.be/AjR-hMoO1o4>

Treść dostępna w pełnej wersji gry „Wierzyciele”

Przebieg gry

GraSzkoleniowa.pl/przygotowanie – przypominamy, tu znajdziesz wskazówki i dobre praktyki dotyczące prowadzenia gier szkoleniowych oraz symulacyjnych. Koniecznie zapoznaj się z nimi przygotowując się do prowadzenia tej gry.

1. Przed rozgrywką

Ważne:

W trakcie gry uczestnicy stosują, świadomie i nieświadomie, wiele technik negocjacyjnych, przy niektórych etapach zostały one wskazane zgodnie z nazewnictwem stosowanym w naszym ebooku - „Techniki i praktyki negocjacyjne. Zbiór 65 najskuteczniejszych metod, a także sposobów obrony przed manipulacją” (ebook jest dostępny na GraSzkoleniowa.pl). Przy zakupach skorzystaj z kuponu rabatowego, który znajdziesz na stronie 23).

Warto przekazać zestaw 1-3 technik na uczestnika/zespół – z naszych obserwacji wynika, że wzbogaca to i uatrakcyjnia przebieg negocjacji, a także samego procesu uczenia. Analiza rozgrywki będzie miała dużo większą wartość, gdy omówisz także wybrane techniki negocjacyjne posługując się tym lub innym opracowaniem.



* * *

W grze uczestnicy wcielą się w przedstawicieli poszczególnych firm – wierzycieli upadającego dłużnika.

Treść dostępna w pełnej wersji gry „Wierzyciele”

Po podziale uczestników na zespoły wprowadź ich do gry. Upředź wszystkich o czasie trwania oraz poinformuj o ogólnym przebiegu - zapoznanie się z instrukcjami, negocjacje, omówienie rozgrywki i wyciągnięcie wniosków.

2. Wprowadzenie do gry i przekazanie instrukcji

Zaprosz do gry. Nie zdradzaj tu zbyt wielu szczegółów i dbaj o to, aby było ono krótkie – kluczowe informacje uczestnicy znajdą w instrukcjach.

Wierzyciele

Zapraszam Was do gry, która pozwoli nam przyjrzeć się negocjacjom, ich specyfice, a także zachowaniom, które ułatwiają, bądź utrudniają negocjacje.

Za chwilę wcielicie się w rolę przedstawicieli różnych firm, a Waszym zadaniem będzie wynegocjowanie jak najkorzystniejszego dla Was podziału majątku dłużnika. W instrukcjach, które za chwilę otrzymacie znajduje się list od tegoż dłużnika, który wyjaśni Waszą sytuację oraz opis Waszych firm. Znajdziecie tam również tabelę z punktacją, dzięki której określimy wynik naszej rozgrywki. Wygra ten negocjator/zespół, który po zakończeniu negocjacji uzyska największą liczbę punktów.

(Ewentualnie: Czy ktoś z Was chciałby zostać obserwatorem i pomóc mi w obserwowaniu, jak przebiegają negocjacje?)

Proponuję zatem podział ...

Ważne:

Jeśli włączasz do rozgrywki wybrane techniki negocjacji z ebooka „Techniki i praktyki negocjacyjne”, to przekaz wcześniej ich opisy wraz z instrukcjami do gry. Określ także, czy można dobierać nowe techniki w trakcie negocjacji. Pamiętaj jednak, aby nie włączać do rozgrywki zbyt wielu technik jednocześnie.

Po wprowadzeniu wręcz poszczególnym osobom/zespołom ich zestawy instrukcji – po 1 [Liście od dłużnika] oraz [Profilu firmy]. Jeśli włączasz do gry obserwatorów, wręcz im [Arkusze obserwacyjne]. Uprzedź uczestników, że obserwatorzy mogą poruszać się po sali. Mogą także zadawać zespołom pytania, ale nie mogą udzielać żadnych informacji i ingerować w proces negocjacji.

Zadbaj o to, aby każdy mógł się przygotować - zwykle po przeczytaniu instrukcji gracze potrzebują na to kilku minut.

Instrukcje, które rozdasz uczestnikom wprowadzają w rolę oraz wskazują cele negocjacji, a pośrednio także priorytety.

Jeśli korzystasz z ebooka „Techniki i praktyki negocjacyjne”, możesz wręczyć każdemu uczestnikowi/zespołowi po jednej technice przygotowującej do rozpoczęcia negocjacji:

- Wysokie / niskie otwarcie,
- Pierwsza oferta,
- Porządek i reguły,
- Pakiet,
- Odrzucenie propozycji,
- Reguła wzajemności.

Jeśli wszyscy będą gotowi przed upływem przewidzianego czasu, przejdź dalej.

3. Negocjacje wstępne (10 minut)

Na początku negocjacji poproś wszystkich uczestników/zespoły, aby przedstawiły się sobie – ważne, aby wszyscy poznali firmy, z których przedstawicielami będą negocjować. Następnie zaprosz do pertraktacji. Wstępne rozmowy charakteryzują się przeważnie chaosem i „próbą sił”. Padają propozycje i oczekiwania na otwarcie rozmów. Najczęściej strony sugerują też kolejność rozpatrywania różnych kwestii.

Treść dostępna w pełnej wersji gry „Wierzyciele”

dalsze działania. Z moich obserwacji wynika, że ma to również pozytywny wpływ na skuteczność rozwoju kompetencji graczy.

Jeśli natomiast rozmowy są rzeczowe, a uczestnicy reagują racjonalnie, warto kontynuować negocjacje.

4. Omówienie pierwszych wrażeń (opcjonalnie)

W celu omówienia wstępnych negocjacji możesz posłużyć się poniższymi pytaniami i wskazówkami

- *Jakie macie wrażenia po tych wstępnych rozmowach?*

Uczestnicy mogą zwrócić uwagę na chaos jaki panował podczas rozmów oraz konflikt interesów. Mogą podkreślić także fakt, że wszystkie strony nieustępliwie bronią swoich stanowisk.

Uczestnicy mogą mówić także o swojej irytacji – o tym, że nikt nie słucha innych, wszyscy się przekrzykują.

Następnie przejdź do pytań, które pomogą uczestnikom przełamać impas:

- *Czego Waszym zdaniem zabrakło w tych negocjacjach?*
- *Co Waszym zdaniem możecie zmienić w sposobie negocjowania, aby osiągnąć porozumienie?*

Uczestnicy mogą zwrócić uwagę m. in. na potrzebę: ustalenia priorytetów, konieczność ustępstw w mniej istotnych kwestiach, konieczność poznania potrzeb innych uczestników, ale także wprowadzenia porządku.

5. Negocjacje właściwe (30 – 50 minut)

Rozpocznij negocjacje przypominając ile czasu pozostało. Ustal go wcześniej zgodnie z Twoimi potrzebami (przeważnie w przedziale od 30 do 50 minut).

Ważne:

- Obserwuj uczestników zwracając szczególną uwagę na:
 - style i techniki negocjacyjne,
 - postawy wobec innych uczestników i samych negocjacji,
 - inne specyficzne zachowania negocjatorów i ich wpływ na przebieg rozmów.
- Uczestnicy mogą odchodzić od 'głównego stołu negocjacyjnego', aby naradzić się w swoich zespołach. Decydują o tym samodzielnie.

Treść dostępna w pełnej wersji gry „Wierzycciele”

6. Omówienie rozgrywki

Na tę część gry zaplanuj minimum 1 godzinę.

Poniżej znajdziesz propozycję pytań, które pomogą uczestnikom przeanalizować doświadczenia, a następnie wyciągnąć wnioski:

- *Na ile ta gra jest podobna do tego, z czym spotykacie się na co dzień w pracy?*
- *Jakie podobne trudności w negocjacjach możecie spotkać w Waszej pracy?*
- *Co nowego wiecie o negocjacjach po tej grze?*

Pytania takie mają zestawiać rzeczywistość symulowaną w grze z rzeczywistością realną. Generuje to wnioski dotyczące rzeczywistych negocjacji uczestników, a jednocześnie wyprowadza ich z ról przyjmowanych w trakcie rozgrywki.

Pytania transferowe:

Przechodząc do omówienia najpierw kieruj pytania do zespołów negocjacyjnych, następnie do obserwatorów. Swoje spostrzeżenia i informacje zwrotne pozostaw na koniec.

W omówieniu gry możesz kierować się poniższymi pytaniami lub obszarami:

- *Jak opisałibyście przebieg negocjacji?*

Treść dostępna w pełnej wersji gry „Wierzyciele”

- *Jaki wpływ na negocjacje miały style stosowane przez poszczególne zespoły?*

Style negocjacyjne będą wiązały się często z emocjami jakie wywołują wśród innych negocjatorów. Uczestnicy bez trudu nazwą emocje jakie odczuwali w zetknięciu ze stylem rywalizacyjnym (twardym), stylem kooperacyjnym (miękkim) i stylem rzeczowym.

- *Jakie zachowania przybliżyły Was do porozumienia?*
- *Jakie zachowania oddalały Was od porozumienia, wstrzymywały rozmowy?*
- *Jaki wpływ na negocjacje miały zastosowane techniki negocjacyjne?*

Ta część omówienia spotyka się z dużym zainteresowaniem uczestników. Okazuje się, że stosują pewne techniki nieświadomie, a inne świadomie i znają dobrze ich wpływ.

W tym momencie warto odnieść się do Waszych obserwacji dokonanych podczas negocjacji. Prócz blefu, najczęściej stosowane przez uczestników techniki negocjacji to (zgodnie z nazewnictwem ze zbioru „Techniki i praktyki negocjacyjne”):

- Wysokie / niskie otwarcie
- Pierwsza oferta

Wierzyciele

- Pytania
- Integracja
- Ustępstwa (poszczególne elementy techniki, rzadko w całości)
- Ingracjacja
- Ultimatum

Pomocne przy omówieniu będą również techniki i zachowania opisane przy technikach:

- Porządek i reguły
- Pakiet
- Odrzucenie propozycji
- Próbny balon
- Tak, ale...
- Uszczegóławianie propozycji
- 3 x dlaczego?
- Jedna karta

Wnioski i opinie uczestników po grze

Jakie zachowania oddalały Was od porozumienia, wstrzymywały rozmowy?

- *Wygórowane oczekiwania na starcie.*
- *Nikt nie chciał na początku ustępować.*
- *Upór.*
- *Próby manipulowania.*

Jakie zachowania przybliżyły do porozumienia?

- *Presja czasu – to że musimy się zmobilizować.*
- *Groźba straty, jeśli się nie porozumiemy.*
- *Ustalenie wspólnego celu – dogadania się.*
- *Ustalenie priorytetów.*
- *Zapisywanie ustaleń oraz oczekiwań innych.*
- *Pojawienie się liderów, którzy organizowali rozmowy.*

Przykładowe wnioski:

- *Nie należy przystawać na pierwsze propozycje.*
- *Lepiej mi było negocjować w zespole niż samemu.*
- *Warto dać na początku wyższą stawkę, a potem ewentualnie ustępować.*
- *Trzeba trochę powalczyć o swoje.*
- *Trzeba ustalić swoje priorytety.*
- *Zabrakło mi spisania celów.*
- *Następnym razem, na początku, zaprezentowałbym stanowczo swoje stanowisko.*
- *Trzeba być stanowczym i pewnym siebie.*
- *Jak się ustali reguły, to potem można spokojnie negocjować.*
- *Będę zadawać więcej pytań na początku negocjacji.*
- *Zrozumiałam jak ważne jest dobrze rozpoznać oferty innych.*
- *Należy odkryć potrzeby innych, by móc mówić do nich o możliwych korzyściach.*
- *Ważne jest ustalenie porządku wypowiedzi.*
- *Wprowadzenie zasad znacząco przyspieszyło dojście do porozumienia.*
- *Warto stosować pauzy/przerwy, gdy emocje biorą górę, lub gdy czegoś nie rozumiemy, nie wiemy i potrzebujemy czasu na analizę.*

Wierzyiele

- *Muszę uważać, by nie poddać się presji- czasu lub czyjejs osobowości.*
- *W przypadku negocjowania w grupie, warto aby był lider, który ma odpowiednie uprawnienia i wiedzę.*
- *Tacy liderzy powinni jednak, co jakiś czas (szczególnie w trudnych momentach) pytać o zdanie grupy.*
- *Nie ustępuj zbyt pochopnie – zawsze staraj się uzyskać coś w zamian od drugiej strony.*
- *Warto notować ustalenia, aby móc lepiej się w nich poruszać, ale także po to by nikt ich nie zakwestionował. Może nawet warto spisać krótką umowę.*

Wydruki

List od dłużnika

Drogi przyjacielu. Pozwól, że tak się do Ciebie zwrócę, zważywszy na naszą długoletnią współpracę. Proszę, poświęć kilka minut i zapoznaj się z moją wyjątkową historią.

Jak wiesz, od 1968 roku nieprzerwanie dostarczam najznakomitsze maszyny do pisania. Być może zaskoczy Cię fakt, że maszynami zajmował się już mój ojciec, od 1946 roku.

Pamiętam jak dziś, gdy jeszcze jako chłopiec przyglądałem się pracy ojca w warsztacie. Lśniące metalowe ramy, chromowane powrotniki, coraz bardziej skomplikowane zamki. Od zawsze chciałem zajmować się maszynami.

Jakież to wspaniałe wspomnienia... W gablocie w naszym domu stała jedna z pierwszych maszyn wyprodukowanych seryjnie w 1876 roku przez firmę Remington. Licytowaliśmy z ojcem pierwszą powieść napisaną na maszynie - „Przygoda Tomka Sawyera” Marka Twain'a. Do niedawna miałem nawet jedną z pierwszych maszyn walizkowych z 1906 roku.

Tym większy smutek mnie ogarnia, gdy pomyślę, co chcę Ci dalej napisać...

Nasza firma prosperowała świetnie. Nigdy nie mieliśmy masowej produkcji, ale klienci, w tym sławni pisarze, doceniali nasze unikatowe maszyny.

Przegapiliśmy sygnał ostrzegawczy, kiedy w 1960 roku IBM opracował nowy typ maszyny ze specjalną głowicą obrotową. Technologia postępowała, a my trzymaliśmy się naszych tradycyjnych metod. W 1990 roku o mały włos byśmy zbankrutowali. Na rynku były już maszyny z pamięcią, co przekraczało nasze horyzonty myślenia, a klienci zaczęli patrzeć łakomym wzrokiem na komputery.

Podjąłem decyzję o produkcji replik. Zwolniliśmy większość pracowników i zmieniliśmy warsztat na dużo mniejszy. Nie obeszło się bez zadłużenia, jednak firma i my wszyscy złapaliśmy oddech. Dotarliśmy z ofertą do muzeów, prywatnych kolekcjonerów, nawet domów aukcyjnych.

Nie wiesz jednak, że od tamtego czasu nieubłaganie zbliżaliśmy się do ślepego zaułka, o czym boleśnie przekonaliśmy się w 2020 roku. Nasze sukcesy systematycznie przybliżały naszą ostateczną porażkę. W końcu nasyciliśmy rynek naszymi maszynami. Ile maszyn do pisania może kupić muzeum, czy kolekcjoner? W końcu mieli je wszyscy.

Stoję na skraju bankructwa. I jest mi niezwykle przykro, że muszę postawić Cię w trudnej sytuacji. Otóż nie jestem w stanie spłacić Ci długu.

Dlatego wpadłem na pomysł, który - o ile się zgodzisz - może uratować naszą relację. Zapraszam Cię do negocjacji, które odbędą się w celu podziału mojego majątku pośród wszystkich moich wierzycieli.

Nie pozostało mi wiele: dom, warsztat, auto osobowe, auto dostawcze, obligacje, skrytka bankowa i mój najdroższy skarb – akt własności i zezwolenie na wytwarzanie modelu maszyny „Iskra”.

Co ze mną? ... Już czas, abym udał się na emeryturę.

Jeśli wszyscy zgodnie ustalą podział mego majątku, przekażę go odpowiednio w zamian za długi. Dopiero wtedy ogłoszę upadłość. Jeśli nie dojdziecie do porozumienia, ogłoszę upadłość i o podziale zadecyduje syndyk.

Liczę na Twoją obecność. Pozostało nam niewiele czasu. Lada moment ogłoszę niewypłacalność.

Profil firmy – Usługi przewozowe

Prowadzisz niewielką firmę przewozową – lokalną, ale o międzynarodowym zasięgu. Od lat świadczysz usługi panu Adamowi, producentowi maszyn do pisania. Dlatego jego list niezwykle Cię zaskoczył. Jeszcze w ubiegłym miesiącu Twoja firma dostarczyła repliki maszyn do Bonn, Lyon'u i Pragi. Jednak faktycznie pan Adam zwlekał z płatnościami za kilka miesięcy. Twoja akceptacja wiązała się właśnie z Waszą długoletnią współpracą i niezwykłą sympatią, jaką go darzysz.

Łącznie jest Ci dłużny 21 000 zł.

Treść dostępna w pełnej wersji gry „Wierzyciele”

Ważne: Po zakończeniu negocjacji podliczysz swoje punkty zgodnie z poniższym zestawieniem. Powodzenia!

Przedmiot negocjacji	Punkty za uzyskanie
Dom	1 pkt za każdy 1% własności
Auto dostawcze	50 pkt
Treść dostępna w pełnej wersji gry „Wierzyciele”	
Każdy pomysł rozwiązania satysfakcjonującego więcej niż 1 stronę	10 pkt

Profil firmy – Agencja reklamowa

Treść dostępna w pełnej wersji gry „Wierzyciele”

Profil firmy – Wyposażenie biur

Treść dostępna w pełnej wersji gry „Wierzyciele”

Profil firmy – Taxi

Treść dostępna w pełnej wersji gry „Wierzyciele”

Profil firmy – Kancelaria prawna

Treść dostępna w pełnej wersji gry „Wierzyciele”

Profil firmy – Dealer samochodowy

Treść dostępna w pełnej wersji gry „Wierzyciele”

Arkusze obserwacyjny

Treść dostępna w pełnej wersji gry „Wierzyciele”

Plan gry

1. Przed rozgrywką

- Przygotuj wybrane techniki z ebooka.
- Jeśli liczba graczy jest większa niż 6 - utwórz zespoły.

2. Wprowadzenie do gry i przekazanie instrukcji

- Zaproś uczestników do gry podając najważniejsze informacje.
- Jeśli włączasz do rozgrywki wybrane techniki negocjacji z ebooka, to przekaż ich opisy wraz z instrukcjami - [List od dłużnika] oraz wybrany [Profil firmy].
Jeśli włączasz do gry obserwatorów, wręcz im [Arkusze obserwacyjny].
- Daj czas na przygotowanie – do 15 minut.
- Odpowiedz na ewentualne pytania uczestników dot. gry.

3. Negocjacje wstępne (10 minut)

- Ogłoś rozpoczęcie rozgrywki.
- Obserwuj i notuj co ciekawsze zachowania uczestników.

4. Omówienie pierwszych wrażeń (opcjonalnie – do 15 minut)

Treść dostępna w pełnej wersji gry „Wierzyciele”

- W razie potrzeby podsumuj kluczowe wnioski, a następnie zaproś uczestników do kolejnego etapu.

5. Negocjacje właściwe (30 – 50 minut)

Treść dostępna w pełnej wersji gry „Wierzyciele”

6. Omówienie rozgrywki (minimum 45)

- Zapytaj o ogólne wrażenia z rozgrywki.
- Zadawaj pytania i moderuj dalszą dyskusję.
- Opcjonalnie: skorzystaj z ebooka „Techniki i praktyki negocjacyjne” i pogłębcie refleksję nt. negocjacji.
- Podsumuj wypracowane wnioski korzystając z pytań transferowych.

Odwiedź nas

Podczas zakupów na [GraSzkoleniowa.pl](https://www.graszkoleniowa.pl)
wpisz w odpowiednim polu formularza poniższy kod:

Treść dostępna w pełnej wersji gry „Wierzyciele”

Otrzymasz od nas 15% rabatu
na zakup m.in. szkoleniowych gier z negocjacji i sprzedaży

Wybierz gry rozwijające umiejętność NEGOCJACJI:



<https://www.graszkoleniowa.pl/tag-produktu/negocjacje/>

Sprawdź też gry szkoleniowe rozwijające
UMIEJĘTNOŚCI SPRZEDAŻOWE:



<https://www.graszkoleniowa.pl/tag-produktu/sprzedaz/>

Polecam Ci również nasz **blog**, gdzie dzielimy się wiedzą i doświadczeniem na temat prowadzenia gier szkoleniowych. Poniżej wybrane artykuły.

12 zasad skutecznego feedbacku

<https://www.graszkoleniowa.pl/12-zasad-skutecznego-feedbacku/>

Jak wzmocnić zaangażowanie graczy?

<https://www.graszkoleniowa.pl/jak-wzmocnic-zaangazowanie-graczy-2/>

Przygotowanie do gry lub szkolenia – pobierz check listę

<https://www.graszkoleniowa.pl/przygotowaniedogrylubszkolenia-pobierzcheckliste/>

Warunki licencji

na użytkowanie gry symulacyjnej „Wierzyciele”

Podstawowe definicje

Licencjodawca

GrowinGame Sp. z o.o., 12-100 Szczytno, ul. Władysława Łokietka 8, NIP 739-388-69-25, REGON 364942639, KRS 0000628262, zwana dalej w niniejszej Licencji **GrowinGame**.

Licencjobiorca

Prawowity nabywca gry symulacyjnej „Wierzyciele” 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 "Wierzyciele"** 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 lub zdalnych/on-line'owych zajęć edukacyjnych. Prawo to dotyczy części Produktu wskazanych w Dokumentacji jako materiały do gry, do wydruku dla uczestników rozgrywki. Dodatkowo, użytkownik powinien wskazać uczestnikom, że po zakończonej rozgrywce przekazane fragmenty gry mają być mu zwrócone lub usunięte z nośników elektronicznych (gdy były one wykorzystywane do realizacji rozgrywki 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.