Каньон гремучей змеи

Длительность:
3 – 4 часа

Формат:
Очный. Не проводится онлайн

Кол-во участников:
От 20 человек

Кол-во команд:
10 или 20 команд

Кол-во в команде:
2 – 5 человек

Узнать больше об игре

Проведение игры «Каньон гремучей змеи» дает наилучший результат, если компания ставит перед собой следующие задачи:

- Донести до сотрудников важность взаимодействия всех участников цепочки создания ценности для клиента
- Научить сотрудников отслеживать и понимать постоянно меняющиеся потребности клиентов и незамедлительно реагировать на эти изменения
- Научить налаживать взаимовыгодные связи с клиентами и партнерами
- Изменить отношение к работе с клиентами от «продаю максимально много» до «мы с партнером получаем максимальную прибыль за счет нашего взаимовыгодного сотрудничества»
- Донести важность и «прибыльность» налаживания прочных и взаимовыгодных партнерских отношений как с внешними клиентами, так и с коллегами внутри компании
- Развить навыки ведения переговоров в жесткой конкурентной среде
- Повысить эффективность всех бизнес-процессов
- Развить навыки коммуникации
- Наладить кросс-функциональное взаимодействие

Игра «Каньон гремучей змеи» раскрывает пять принципов выстраивания эффективных партнерских отношений. Этот невероятно динамичный и яркий формат обучения помогает участникам окунуться в конкурентную атмосферу динамично развивающегося рынка.

«Машина времени» переносит участников в начало XIX века на Дикий Запад, где они должны выполнить несколько задач одновременно: проявить смекалку, наладить эффективные партнерские связи, удовлетворить потребности основного клиента и получить максимальную прибыль для себя. И все это в строго ограниченный период времени!

Telegram CBSD

cbsd.ru

Каньон гремучей змеи

В начале позапрошлого века города и поселки на Диком Западе стремительно развивались и предоставляли предприимчивым гражданам широкие возможности.



Процветающая компания по строительству железных дорог «Игл-Бенд» предложила шерифу небольшого городка «Каньон гремучей змеи» построить железную дорогу, которая соединила бы этот городок с внешним миром. Присоединение городка к сети железных дорог, которая покрывает всю страну, откроет перед городком и его жителями огромные возможности по ведению бизнеса. Это большой шаг на пути к развитию городка и его процветанию. Более того, и торговцы и поселенцы города понимают, что это еще и возможность заработать хорошие деньги! Ведь для строительства железной дороги необходимы материалы и ресурсы.
И вот решение принято! Строительство началось. Сроки работ максимально сжаты.

У участников есть всего 4 недели, чтобы обеспечить строителей дороги всеми необходимыми материалами и провизией. На рынке взаимодействуют команды торговцев и поселенцев.



В ходе конкурентной борьбы за ресурсы и прибыль участники осознают, насколько мощным может быть стратегическое партнерство, если они смогут его поддерживать в условиях жесткой конкуренции и при ограниченных ресурсах. Для этого участникам необходимо активизировать все свои знания и способности.

А также применить необходимые навыки успешных продаж - эффективно вести переговоры, уметь договариваться с партнерами, учитывать потребности клиента, правильно распределять ресурсы и роли внутри команды, здраво мыслить и планировать свои действия. Какую прибыль смогут получить участники, когда осядет дорожная пыль? Кто в итоге станет победителем, заработав больше всех?