

nr zapytania ofertowego 12/KON/z049/2022

Załącznik nr 1 (C) do Warunków

Specyfikacja

Wymogi dla materiałów dydaktycznych – gier edukacyjnych – część 3

Zestaw gier dotyczących funkcjonowania na rynku w perspektywie zmian, tworzenia nowych modeli biznesowych, konkurencji i negocjacji

Oferta Wykonawcy musi uwzględniać licencje bezterminowe niewyłączne na gry o tematyce wskazanej w niniejszej Specyfikacji, umożliwiającą jednoczesną rozgrywkę dla min. 15 osób.

W przypadku gier w formie elektronicznej - oprogramowanie do gry powinno być utrwalone na nośniku/ach danych.

W ramach realizacji przedmiotu zamówienia Wykonawca dostarczy gry do siedziby Zamawiającego (ul. Cegielniana 14, 35-310 Rzeszów).

W przypadku objęcia ofertą szkolenia dla trenerów powinno się ono odbyć w siedzibie Zamawiającego (ul. Cegielniana 14, 35-310 Rzeszów).

Każda z gier powinna umożliwiać jednoczesną rozgrywkę min. 15 graczy. W przypadku gier przeznaczonych dla mniejszej liczby graczy, Wykonawca powinien zapewnić odpowiednią liczbę egzemplarzy gier.

Licencje do gier powinny obejmować wykorzystywanie gier w ramach zajęć, szkoleń i warsztatów realizowanych przez Zamawiającego dla nieograniczonej liczby osób.

Licencje na gry muszą umożliwiać dostęp do gier przeznaczonych dla nieograniczonej liczby uczestników (użytkowników).

Licencje na gry muszą obejmować wszystkie elementy scenariuszy uwzględnione w niniejszej specyfikacji.

W ramach udzielonych licencji bezterminowych Wykonawca zobowiązany jest przekazać Zamawiającemu:

- a. Regulaminy ogólne gier lub instrukcje graczy/użytkowników
- b. Podręcznik/i trenera (o ile stanowi element oferty).

Scenariusze gier:

1. Symulacja pracy w organizacji, w której o powodzeniu decydują: umiejętność dostosowania się nowej sytuacji, otwartość na wprowadzenie usprawnień, elastyczne działanie w zespole. i mniejszymi zmianami. W krótkim czasie otrzyma przeżycia, które po omówieniu przez trenera, pozwolą To też symulacja funkcjonowania na rynku, który wymusza na firmach ciągłe zmiany, wymagając szybkich decyzji i świadomej adaptacji. Podczas gry uczestnik doświadczy wielu aspektów zmiany: osobistych, zespołowych, związanych z większymi zrozumieć potrzeby związane ze zmianami i w sposób bardziej świadomy kształtować swoje postawy wobec nich. Gra umożliwia: ćwiczenie elastyczności i otwartości na zmiany, ciągłego uczenia się; zrozumienie, że zmiany są koniecznością wynikającą z dynamiki rynku; oswojenie się z perspektywą zmian, zobaczenie w nich perspektywy rozwoju; przygotowanie na poniesie kosztów psychospołecznych, które zmiany techniczne i organizacyjne zazwyczaj wywołują
2. Gra stworzona, aby umożliwić grupom i jednostkom ćwiczenie kooperatywnej konkurencji, czyli zdrowej rywalizacji w sytuacji współzależności. Jest to gra konkurencyjna, co oznacza, że wyzwanie dla zespołu leży w osiągnięciu wyższego wyniku niż każda inna grupa grająca. Jednocześnie gra pobudza współpracę, ponieważ grupy biorące udział, aby osiągnąć cel, muszą dzielić się informacją i innymi zasobami. Znajduje zastosowanie w warsztatach rozwijających: umiejętności przywódcze; otwartą komunikację; rozwiązywanie konfliktu; uczciwe negocjacje; rozwiązywanie problemów i podejmowanie decyzji.



nr zapytania ofertowego 12/KON/z049/2022

3. Gra symulacyjna, która pozwala zespołom przedsiębiorców tworzyć nowe, oparte o wartości i zorientowane na oczekiwania klienta modele biznesowe, uwzględniające potrzeby kluczowych interesariuszy. Symulacja powinna opierać się na wynikach najnowszych badań naukowych na temat modelowania biznesowego, stworzona w oparciu o doświadczenia start-upów/menedżerów korporacyjnych/przedsięwzięć podwyższonego ryzyka (corporate venture).
4. Symulacja o umiejętnym rozpoznawaniu interesów drugiej strony oraz sposobach na przygotowanie i prowadzenie skutecznych negocjacji. Gra rozwijające umiejętności i zwiększająca świadomość w takich obszarach, jak: procesy negocjacyjne, budowanie strategii negocjacji, wyzwania komunikacji, przygotowanie do trudnych spotkań, rozwiązywanie konfliktów, współpraca w obrębie zespołu/działu lub między zespołami/działami. Uczestnikom stawia się trudne i wymagające zadania. Będąc w sytuacji negocjacji trójstronnych muszą bardzo uważnie budować swoje własne strategie negocjacyjne. Zawsze istnieje możliwość, że dwie strony dogadają się między sobą z pominięciem trzeciej strony. Sposób, w jaki gracze określą swoje cele w negocjacjach będzie miał wpływ na ich wynik. W trakcie gry uczestnicy mają do czynienia z wyzwaniami dotyczącymi komunikacji, rozwiązywania konfliktów i współpracy.

