Бизнес-игра тренажёр по продажам

«Need for sales»

по методике DISC

Метафора игры:

Переговоры и продажи по своей природе напоминают автомобильные гонки.

Игра подобна автосимулятору "Need for speed".

В основе гонка за результатом, вознаграждением, скорость, азарт.

Описание игры

- Игра состоит из нескольких этапов.
- Каждый этап лимитирован по времени, иначе тебя обойдут конкуренты.
- Цель каждого игрока - собрать зашифрованный код, став лучшим продавцом в заездах.
- Чтобы победить, важно правильно подготовиться к заезду, спланировать стратегию достижения целей, быстро реагировать на поступающую из вне информацию и правильно подстраивать свое движение с учетом внешних обстоятельств.

Задачи, которые реализуются в игре

- отработка навыков диагностики типа личности собеседника;
- отработка навыков ведения переговоров и продаж с разными типами клиентов;
- отработка умения вести переговоры с разными типами клиентов;
- закрепление на практике навыков ведения переговоров и продаж по этапам;
- развитие умения предоставлять развивающую обратная связь.

Преимущества игры

- мобильность, можно играть в любое время и в любом месте;
- геймификация закрепляет на практике полученные на тренинге знания и умения;
- игра имеет несколько уровней сложности, играть можно от 1 часа до 4 часов;
- адаптивность, под любую аудиторию.

Разработчики

Илюшкина Наталия

- Бизнес-тренер, игропрактик, коуч, руководитель Центра оценки и
- развития персонала
- Член российской ассоциации игропрактиков
- Член международной ассоциации wingwave-коучей

Надежда Бельцова

- Тренер
- Фасилитатор
- Асессор
- Разработчик игровых решений для бизнеса