

A tevékenység neve és kódja:	HAT_10_BA: Adjuk el!
Fejlesztett kompetencia:	vállalkozói szemléletmód alkalmazkodó készség - rugalmasság
Időszükséglet:	35 perc
Megfigyelők száma:	1-2 fő
Anyagok:	résztevőnként írószer, papír, feladatleírás
Berendezés:	asztalok, székek
Típus:	páros munka
Cél:	Visszajelzés biztosítása a résztvevőknek az alkalmazkodó készség - rugalmasság és a vállalkozói szemléletmód kompetenciákról.
Várható eredmény:	A felmérési nap végén a résztvevő képes pontosabban azonosítani az alkalmazkodó készség - rugalmasság és a vállalkozói szemléletmód kompetenciákkal kapcsolatos erősségeit vagy fejlesztendő területeit.
Kiosztandó résztvevői anyag:	HAL_10_BA_AF: Adjuk el!– 1dv/résztvevő vagy kivetíthető
Megfigyelői lap:	HAO_10_BA_AF: Adjuk el!– 1 db / csoport
Rövid leírás:	Eladóként egy kiválasztott tárgy eladása, vevőként minél jobb üzletet kötni.

### Háttér:

A kereskedelmi és a szolgáltatói tevékenységek területén igen fontos készség, hogy mennyire vagyunk képesek ráhangolódni az ügyfél szükségleteire. Ez a ráhangolódás rugalmas gondolkodást igényel, hiszen ezzel párhuzamosan azt is fontos szem előtt tartanunk, hogy a saját érdekeinket, céljainkat se csorbítsuk a megegyezésre törekvő alkufolyamat során. Ezek az attitűdök és készségek az vállalkozói kompetenciák részét képezik.

### A tevékenység lépésenkénti leírása:

1. Ezt a feladatot érdemes akkor végezni, amikor a tréner már valamelyest ismeri a csoportot. A párokat úgy érdemes kialakítani, hogy az energiaszint hasonló legyen (ne nyomhassa el az egyik szereplő a másikat).
2. **Előkészületként** készítsen egy posztert arról, hogy milyen 3 cikk közül lehet választani. A választható cikkek körét a csoport függvényében érdemes megválasztani pl. mobiltelefon, tablet, háztartási gép, ruházat, autó. A három cikket előre írja fel egy csomagolópapírra.  
A feladatleírások sokszorosítása helyett választhatja a feladat kivetítését is.
3. Alakítsák meg a párokat. Mindenki üljön asztalok mellé és kapjanak a résztvevők 1-1 papírt és írószert.
4. Ismertesse a játék menetét:  
A pár egyik tagja eladó, a másik vevő lesz, erről a résztvevők döntenek  
Eladóként érdemes olyan cikket választani, amiről viszonylag többet tud, tájékozott.  
10 percet kapnak arra, hogy a kapott papírra összegyűjtsenek minél több érvet a cikk megvásárlása mellett.

5. Amikor letelt az idő, akkor egy kis színpadot alakítunk ki, és a párok egymás után eljátszák a vásárlási helyzetet. Ennek során már nem lehet használni a papírra összegyűjtött érveket. Egy párnak legfeljebb 5 perc áll rendelkezésére.  
(Emlékeztesse a résztvevőket a nevük felírására! )
6. A 10 perc leteltével állítsa le az érvek gyűjtését, rendezzék félkörbe a székeket, és alakítsanak színpadot.
7. Szólítsa színpadra az első párt. Kérje el tőlük a felkészülési papírt. Tegyük közzé, hogy milyen boltban vannak, milyen árucikk eladásáról lesz szó.  
Játsszák el a jelenetet (közben a megfigyelő jegyzetel) - maximum 5 perc elteltével állítsa le a szerepjátékot.  
Legalább 2 percig tartson a jelenet! Szükség esetén kérdésekkel lendítse tovább a jelenetet.
8. Utána következzen a következő pár, amíg körbe nem értek.
9. Megbeszélési kérdések:
  - Hogyan döntötték el, hogy ki lesz az eladó és ki a vevő?
  - Eladóként melyik pont volt a szerepjátékban a legnagyobb kihívás?
  - Vevőként melyik fordulat volt a legnehezebb a szerepjátékban?

### A megfigyelő tevékenységei:

- A megfigyelés a szerepjáték során történik a megfigyelő lap segítségével (HAO\_10\_BA)
- **Minden egyes szempontonál csak akkor karikázza be a pontot, ha igaz a résztvevőre. Ne feledje el összeadni a bekarikázott pontok számát!**

**Tegye a résztvevők személyes portfóliójába mindazokat a produktumokat és lapokat, amelyeken a résztvevő dolgozott.**