



## **Instrukcja korzystania z aplikacji webowej o nazwie „Aplikacja webowa (dalej zwana też internetową) służąca do symulacji i nabywania praktycznych umiejętności negocjacji warunków wynagrodzenia”**

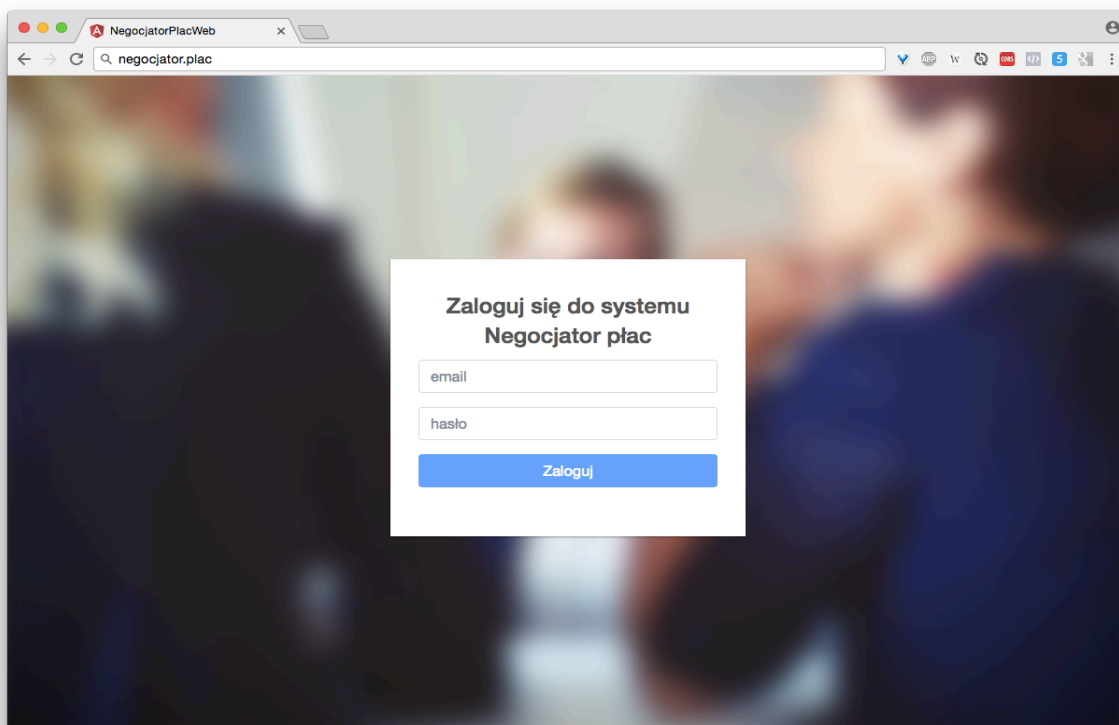
Wymagania techniczne do korzystania z aplikacji to najnowsza dostępna przeglądarka internetowa, np. Google Chrome, Opera, Safari. Warunkiem koniecznym i wystarczającym do korzystania z aplikacji jest dostęp do internetu oraz urządzenie typu tablet lub komputer.

Każdy użytkownik loguje się do aplikacji poprzez kliknięcie w link aplikacji.

### **1. Logowanie do aplikacji:**

Aby zalogować się do systemu należy kliknąć w link aplikacji znajdujący się na serwerze Ministerstwa Rozwoju, a następnie, po otwarciu się okna przeglądarki, wprowadzić w oknie logowania dane następujące dane: login, hasło. Następnie kliknąć „zaloguj”. Dane do logowania tworzone są i podawane przez administratora systemu.

Administrator loguje się na podstawie danych: login: administrator@negocjator.com, hasło: 12345678

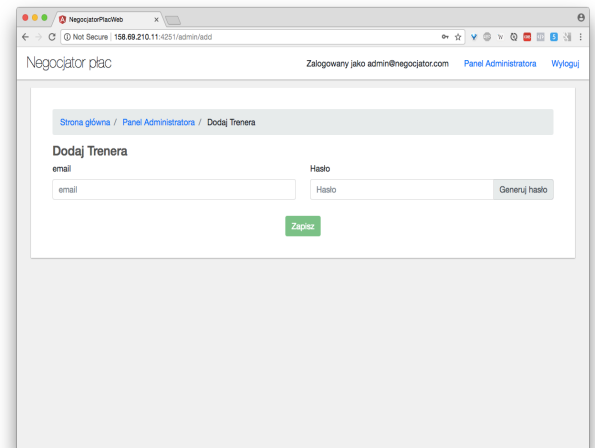
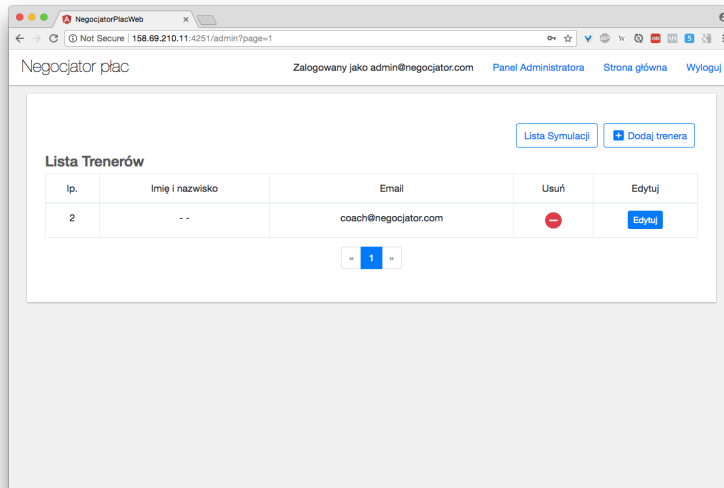


2. Tworzenie nowych użytkowników - Administrator tworzy trenera. Do tworzenia użytkowników upoważniony jest tylko administrator. Administrator może stworzyć następujących użytkowników: trenerzy. Aby stworzyć nowego trenera należy zalogować się jako administrator, przejść do panelu administratora, wybrać „dodaj trenera” i uzupełnić formularz.



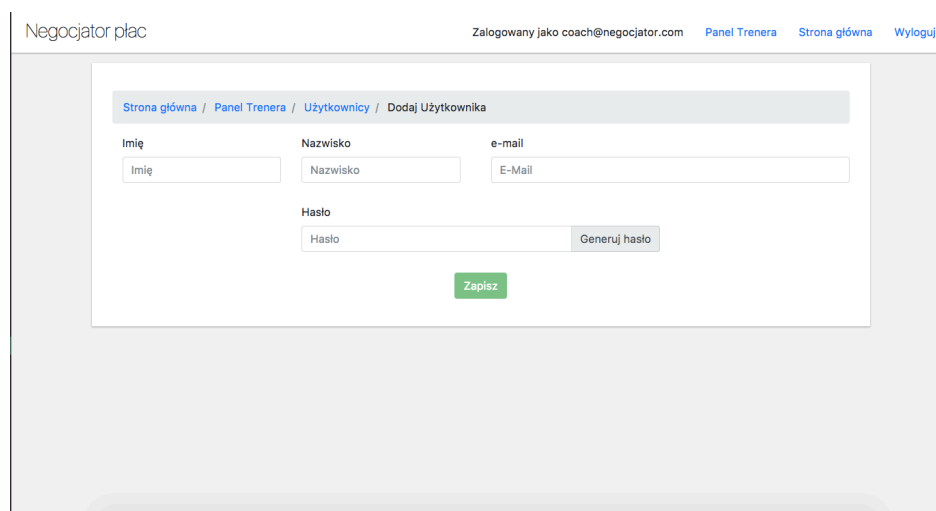
Formularz niezbędny do stworzenia trenera:

Po uzupełnieniu e-maila, należy uruchomić generator hasła poprzez przycisk „generuj hasło” i kliknąć zapisz. Podawane w tym ekranie dane posłużą trenerowi do zalogowania się do systemu





















### 3. Tworzenie nowych użytkowników - trener tworzy uczestnika szkolenia.


Do tworzenia uczestników szkolenia upoważniony jest tylko trener. Aby stworzyć nowego uczestnika należy zalogować się jako trener, przejść do głównego widoku trenera i wybrać pole „użytkownicy” następnie na liście użytkowników kliknąć dodaj nowego użytkownika i wypełnić formularz.





Formularz dla uczestnika szkolenia wypełniamy analogicznie do tworzenia nowego trenera w panelu administratora z tym, że dodatkowo musimy podać imię i nazwisko, po czym kończymy tworzenie uczestnika klikając „zapisz”. Tak wygląda lista dodanych uczestników:

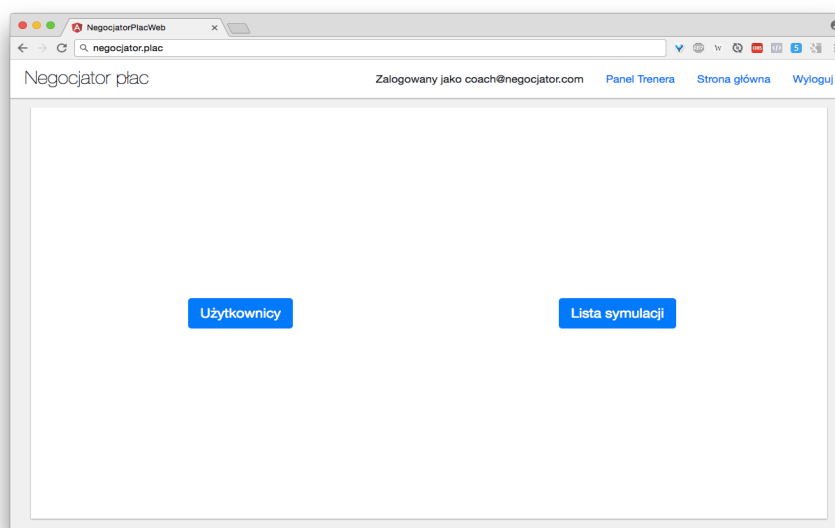
3	user@negocjator.com	 
4	qq qq	 
5	ww ww	 
6	ee ee	 
7	rr rr	 
8	tt tt	 
9	yy yy	 
10	uu uu	 
11	ii ii	 



[+ Dodaj użytkownika](#)

#### 4. Tworzenie symulacji - trener.

Aby stworzyć symulację należy zalogować się jako trener i wybrać w głównym panelu trenera przycisk „Lista Symulacji”.




Następnie w kolejnym ekranie wybieramy „dodaj nową symulację” oraz uzupełniamy dane dotyczące nowo stworzonej symulacji w wyświetlanym formularzu (uzupełnienie nazwy i daty symulacji) i zakończenie wypełniania kliknięciem „dodaj”:



Negocjator.plac Zalogowany jako coach@negocjator.com [Panel Trenera](#) [Strona główna](#) [Wyloguj](#)

[Strona główna](#) / [Panel Trenera](#) / [Symulacje](#) / Dodaj symulacje

Nazwa  Data  

[+ Dodaj](#)

## 5. Podgląd symulacji i jej start – trener:

Negocjator.plac Zalogowany jako coach@negocjator.com [Panel Trenera](#) [Strona główna](#) [Wyloguj](#)

[Strona główna](#) / [Panel Trenera](#) / [Symulacje](#)

	Nazwa	Data	Negocjacje	Podgląd	Usuń
1	test	środa, 20 grudnia 2017	<a href="#">Negocjacje</a>	<a href="#">Podgląd</a>	<a href="#">-</a>

« 1 »

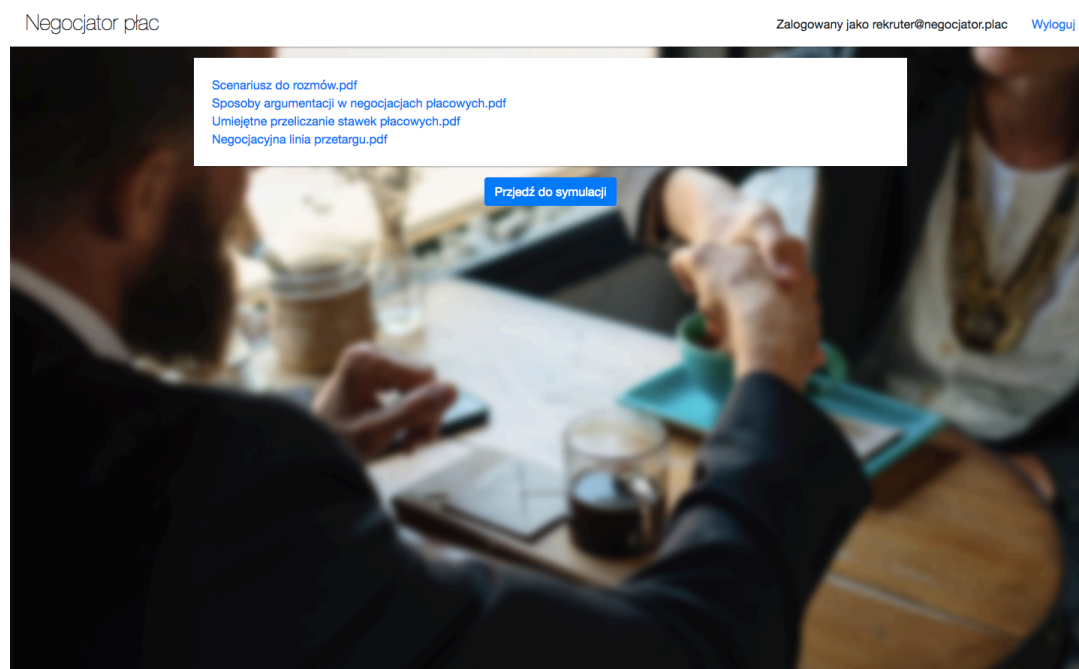
[Dodaj nową symulację](#)

Aby mieć wgląd do symulacji należy w panelu trenera kliknąć „strona główna” następnie wybrać akcję „podgląd” natomiast aby wystartować symulację należy wybrać symulację, którą chcemy wystartować oraz włączyć ją za pomocą przycisku „start”.



## Podgląd aplikacji z panelu „Uczestnika”

Po zalogowaniu się uczestnik przechodzi do ekranu powitalnego:



Następnie przechodzi o ekranu, na którym może podglądać materiały merytoryczne dotyczące negocjacji kwoty wynagrodzenia oraz proponować (wpisywać) swoje wartości osobie, z którą negocjuje (przykładowe screeny tego widoku znajdują się poniżej). Każdy uczestnik widzi także kwoty proponowane przez osobę, z którą negocjuje. Każdy uczestnik podczas jednej rundy przeprowadza cztery rozmowy negocjacyjne, a następnie zmienia swoją rolę. (Jeśli w pierwszej rundzie jest kandydatem i przeprowadził już cztery rozmowy o pracę, w kolejnej rundzie staje się rekruterem i analogicznie przeprowadza cztery rozmowy rekrutacyjne.)

W tym czasie moderator szkolenia może nagrywać prowadzone rozmowy pomiędzy rekruterami i kandydatami. W następnej kolejności może udzielić informacji zwrotnej uczestnikom na podstawie nagrań video.



**Runda**

1 2 3 4

Grasz jako: kandydant Kwota docelowa 35 zł

Wprowadź kwotę rekruter proponuje kwotę

PLN 15 zł

Zapisz

Następna runda

**Runda**

1 2 3 4

Grasz jako: rekruter Kwota docelowa 25 zł

Wprowadź kwotę Zaproponuj kwotę

PLN

Zapisz

Następna runda



7. Koniec rundy negocjacyjnej prezentowane są w formie wyników uzyskanych kwot płacowych uczestnikom szkolenia w aplikacji:

Negocjator płac Zalogowany jako rekruter@negocjator.plac [Wyloguj](#)

Wyniki							
Jako kandydant				Jako rekruter			
Runda	Kwota	Cel	% celu	Runda	Kwota	Cel	% celu
1	23	20	114%	5	47	40	117%
2	28	30	93%	6	37	30	123%
3	45	40	112%	7	13	20	65%
4	49	50	98%	8	9	10	90%

[Zakończ symulacje](#)

## 8. Instrukcja dla moderatora / trenera symulacji.

Celem / efektem szkolenia jest zapoznanie uczestników z materiałami dotyczącymi negocjacji płacowych oraz zastosowanie ich w realnych rozmowach podczas szkolenia. Moderator / trener przysłuchując się negocjacjom wskazuje mocne i słabe strony używanych przez uczestników argumentom.

Żeby rozpocząć szkolenie dotyczące negocjacji wynagrodzenia z użyciem aplikacji Negocjator Płac należy najpierw stworzyć symulację z poziomu trenera. W szkoleniu może brać jednocześnie ośmiu uczestników. Do skorzystania z aplikacji potrzebne są: dostęp do internetu oraz to, żeby każdy z uczestników posiadał na czas szkolenia tablet (ewentualnie smartfon), w którym zaloguje się do aplikacji. Sposób logowania się, tworzenia symulacji i dodawania użytkowników znajduje się powyżej. Kiedy już wszyscy użytkownicy są zalogowani do aplikacji moderator/trener prowadzący szkolenie powinien opowiedzieć o przebiegu szkolenia, czyli poinformować uczestników co będzie następowało po sobie.

Każdy uczestnik szkolenia wcieli się za chwilę w rolę kandydata szukającego pracy. W aplikacji został umieszczony tzw. scenariusz, czyli opis osoby, w której rolę się wciela. I to jest pierwszy materiał, z którym powinien zapoznać się uczestnik szkolenia. Następnie moderator powinien poinformować uczestników, że w aplikacji znajdują się merytoryczne wskazówki, jak przygotować argumenty negocjacyjne oraz twarde narzędzie do negocjacji jakim jest linia przetargu. To są kolejne materiały, z którymi powinien zapoznać się uczestnik. To jest tzw. przygotowanie się do negocjacji. Moderator może omówić ten etap na forum całej grupy lub poprosić uczestników, by zapoznali się z tymi materiałami



samodzielnie. Ta faza szkolenia powinna trwać 1-4 godzin. Efektem tej części szkolenia powinna być lista argumentów, których za chwilę będą używać uczestnicy podczas negocjacji płac.

Negocjacje odbywają się w czasie rzeczywistym, twarzą w twarz, rozpoczynają się w jednym momencie. W aplikacji uczestnicy wpisują jedynie proponowaną kwotę (Kandydat wpisuje swoją, rekruter swoją). Zanim uczestnicy usiądą naprzeciwko siebie moderator powinien wyjaśnić szczególnie rolę rekrutera. Powinien opowiedzieć, że im bardziej rekruter wcieli się w swoją rolę, tym bardziej każdy uczestnik skorzysta ze szkolenia. W materiale o nazwie „Scenariusze” znajdują się przykładowe, często zadawane pytania na rozmowach rekrutacyjnych. Moderator powinien zwrócić na to uwagę uczestnikom, może także poprosić uczestników o zaproponowanie własnych.

Moderator/trener może także (jeśli ma taką możliwość) nagrywać na kamerę video trwające negocjacje. Może to zrobić chodząc pomiędzy uczestnikami z kamerą lub ustawić ją na statywie (można podłączyć mikrofon – wówczas jakość nagrania się zwiększy). Po pełnej rundzie negocjacji płacowych materiał ten może posłużyć do udzielania informacji zwrotnej uczestnikom, czyli wskazanie mocnych stron oraz obszarów do rozwoju. Jeśli moderator/trener nie dysponuje kamerą, może przysłuchiwać się trwającym negocjacom i na bieżąco korygować zachowania uczestników.

Każdy uczestnik podczas jednej rundy negocjacyjnej przeprowadza cztery, następujące po sobie, rozmowy negocjacyjne jako Kandydat oraz cztery rozmowy jako Rekruter (przedstawiciel firmy szukającej pracownika). Każda rozmowa negocjacyjna może trwać 10-30 minut. Moderator/trener pilnuje czasu podczas negocjacji i informuje uczestników o upływającym czasie i momencie rozpoczęcia kolejnej rozmowy. Po odliczeniu czasu na pierwszą rozmowę, moderator/trener informuje uczestników, że czas kończy się. Wówczas wszyscy Kandydaci wstają ze swoich miejsc i przechodzą wraz ze swoim tabletem/smartfonem do kolejnego Rekrutera i rozpoczynają kolejną rozmowę negocjacyjną. Po tak odbytych negocjacjach (wszystkich ośmiu rozmów przez każdego uczestnika) trener ze swojego urządzenia (komputera/tableta) prezentuje wyniki na forum grupy. Następnie może zacząć omawiać nagrany materiał video lub np. zapoczątkować dyskusję z uczestnikami na temat prezentowanych wyników i sposobów ich osiągnięcia przez poszczególnych uczestników.

W przypadku osób chorych psychicznie lub neurologicznie, konieczne jest uzyskanie zgody neurologa lub psychiatry.