



Master in Ingegneria dell'Impresa

Ing. Marco Greco, Università degli Studi di Roma Tor Vergata

Win Win Manager

- L'unico Business Game di Negoziazione p2p
- Due edizioni nazionali
- **ecoingame**
- Oltre 50.000 visitatori complessivi
- Quarta edizione privata per il Master in Ingegneria dell'Impresa

Master in Ingegneria dell'Impresa

<u>Data</u>	<u>Evento</u>
8 Aprile	Tutorial online su Moodle
11 Aprile	Vengono inviate le email agli studenti le email che comunicano il gruppo di appartenenza
	E' possibile registrarsi e giocare
2 Maggio ore 12.00	Deadline per le negoziazioni, tutti gli esiti devono essere consegnati

Win Win Manager



Registrazione

- Inserisci i tuoi dati personali
- Seleziona il gruppo che ti è stato assegnato

ATTENZIONE

- NON registrarti prima di aver ricevuto la email con il tuo gruppo
- Scegli un nickname anonimo

Testo dello scenario 1/2

- Login in
- Clicca su **“Richiedi scenario”** :
 - c’è almeno un altro giocatore disponibile per giocare al tuo stesso livello
 - Non c’è, al momento, alcun giocatore disponibile per giocare allo stesso livello.

Gruppo Black

Richiedi Scenario

Logout



Ciao **G_1**, sei al livello 1.
Clicca per richiedere uno scenario di livello 1
e cercare un avversario.

Clicca qui per richiedere uno scenario

Testo dello scenario 2/2

- Lo scenario contiene
 - Informazioni qualitative
 - Informazioni quantitative
 - Informazioni sul tuo ruolo
 - Informazioni sul ruolo della controparte
- Calcola la tua BATNA, prepara la tua strategia e... **vai alla trattativa**

Trattativa

WIN WIN MANAGER

WinWinManager Classifiche Download Help

Gruppo Black

Ciao **G_1**, sei al livello 1.
Sei attualmente impegnato nella sfida contro **G_2**.

Logout

Scenario

Consegna esito

Vai alla trattativa

G_1

07 April 2010 - 18:40:11

Sono lieto di poter negoziare con lei quest'oggi

Scrivi un messaggio

Chiudi

Clicca qui per scrivere
al tuo avversario

Negoziazione

- Simula una chat in tempo reale (non uno scambio di email)
- Non fare riferimento a fatti esterni che non sono specificati nello storico
- Agisci come agirebbe il personaggio di cui interpretate il ruolo
- Non è necessario entrare eccessivamente nei dettagli
- Non uscire dal tuo ruolo

Firma il contratto

Quando raggiungi un accordo con la controparte clicca su “**Consegna esito**”



Firma il contratto



- Se non sei sicuro di una voce, clicca HELP
- Non usare la virgola!

10,5 : SBAGLIATO!

10.5 : OK!

10.000: vuol dire dieci!!

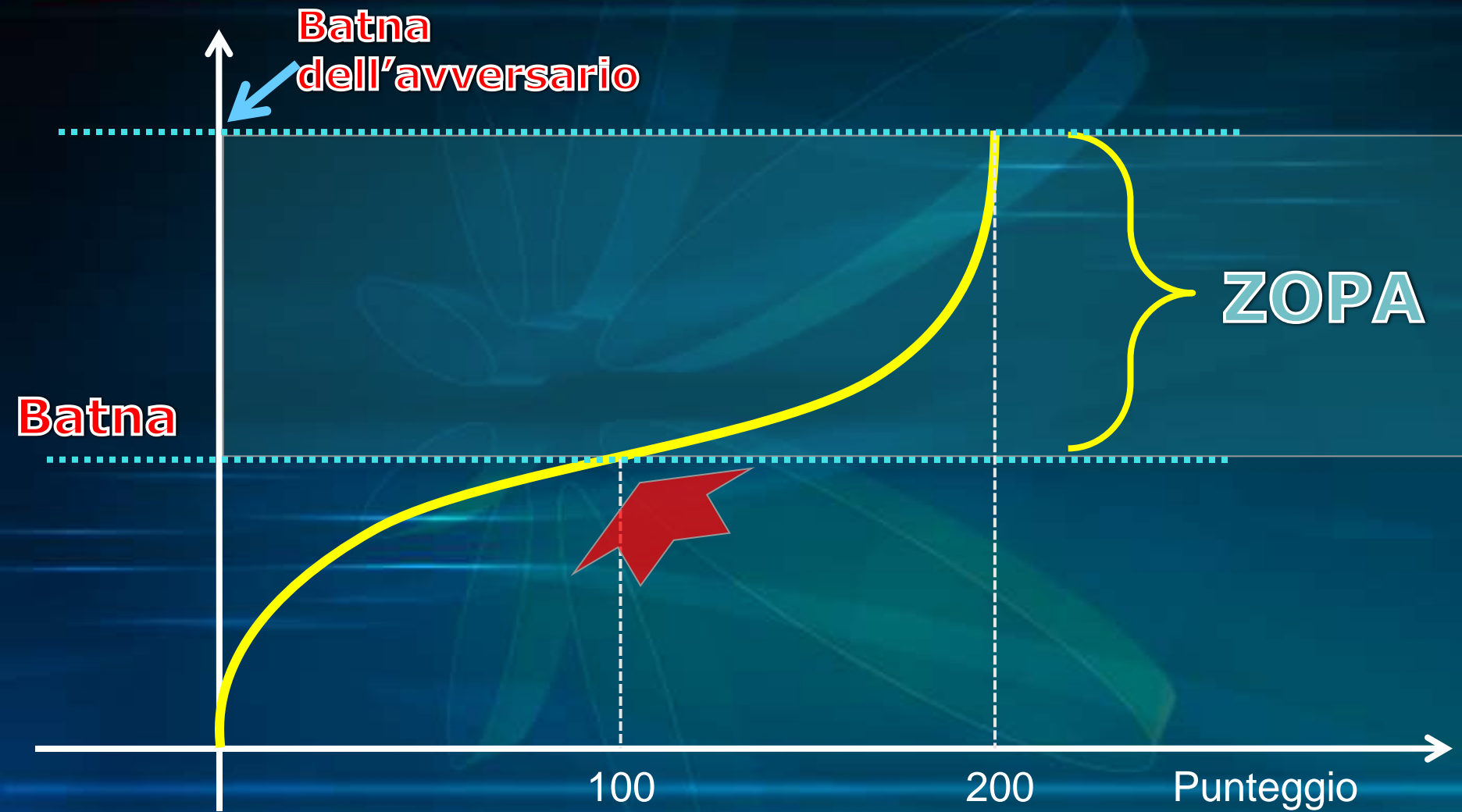
Firma il contratto

- I dati consegnati dagli avversari devono essere identici
- Se non corrispondono, re-inseriteli (confrontatevi nella zona trattativa prima)
- In ogni caso, se non corrispondono verrete informati via mail
- Puoi esprimere la tua soddisfazione **sull'esito dell'accordo** e sul **comportamento della controparte**
- Puoi inviare alla tua controparte un **feedback** sul suo modo di negoziare

Punteggio e Feedback

- Quando il contratto viene firmato, il sistema genera automaticamente:
- **Il punteggio**
- **Il feedback**

Algoritmo del punteggio



Il feedback

- Focus on:
 - Aree di miglioramento
 - Errori
- Struttura del codice:
 - If (**condizione**) stampa (**frase & immagine**)



Per ogni domanda, potete contattare
marco.greco@uniroma2.it

Visita <http://www.wwmanager.it>

