| **Zasady przeprowadzenia oceny drużyn w I Ogólnopolskim Prawniczym Turnieju Negocjacyjnym\*** |
| --- |
| **Etap kwalifikacji** – maksymalnie 30 pkt |
| **Część pracy/oceniane elementy** | Część pierwsza -  przewidywane rozstrzygnięcie sądu i ewentualne inne alternatywne scenariusze poza osiągnięciem porozumienia ugodowego | Część druga – analiza sytuacji wybranej strony |  Kwestie dodatkowe  | Wyróżniające się elementy (w przypadku równej liczby punktów) |
| **Oceniane elementy (rozwinięcie)** | * rzeczowość analizy stanu faktycznego i prawnego sprawy;
* trafność analizy – przewidywanego rozstrzygnięcia sądu;
* znajomość obowiązujących regulacji prawnych;
* umiejętność określenia ewentualnych innych, niż rozstrzygnięcie sądu, alternatywnych rozwiązań, możliwych do osiągnięcia poza porozumieniem ugodowym.
 | * umiejętność identyfikacji rzeczywistych interesów i potrzeb wybranej strony (a także analiza interesów strony przeciwnej);
* trafność postawionych celów negocjacyjnych wybranej strony (a także analiza przewidywanych celów strony przeciwnej);
* znajomość obowiązujących regulacji prawnych;
* trafność i spójność rekomendowanej strategii negocjacyjnej wobec przeanalizowanej sytuacji negocjacyjnej wybranej strony;
* umiejętność wskazania, które - spośród rozwiązań alternatywnych – jest najkorzystniejsze z perspektywy przedstawionej sytuacji negocjacyjnej strony.
* znajomość problematyki negocjacji.
 | * kultura języka;
* precyzja wypowiedzi;
* kreatywność;
* komunikatywność i przejrzystość przedstawienia treści w całości dokumentu.
 | * precyzja i spójność w analizie interesów i celów stron;
* szczególnie wysoki poziom kultury języka;
* szczególnie wysoki poziom komunikatywności i forma przedstawienia analizy;
* inne wyróżniające się, zdaniem Członków Komisji, elementy analizy.
 |
| **Punktacja cząstkowa** | 0-10 pkt | 0-15 pkt | 0-5 pkt | rozstrzygnięcie w przypadku równej liczby pkt |
| **Etap rozgrywek półfinałowych i finałowych** – maksymalnie 40 pkt |
| **Oceniane elementy** | Sposób prowadzenia negocjacji | Osiągnięte rezultaty | Elastyczność i umiejętność adaptacji | Prezentacja stanowiska negocjacyjnego | Komunikatywność/ aktywne i empatyczne słuchanie | Wyróżniające się elementy (w przypadku równej liczby punktów) |
| **Oceniane elementy (rozwinięcie)** | * posiadana i stosowana wiedza z zakresu negocjacji;
* umiejętność porządkowania przebiegu procesu negocjacji;
* umiejętność budowania przewagi negocjacyjnej;
* umiejętność wykorzystywania różnych technik w celu usprawniania przebiegu negocjacji;
* umiejętność stosowania przerw, w tym identyfikacji sytuacji, gdy należy wykorzystać przerwę, wpływania na przebieg procesu za pomocą przerwy i wykorzystywania przerwy w celu korekty strategii, poprawy współpracy w zespole itp.
 | * stopień w jakim udało się zrealizować interesy i potrzeby reprezentowanej strony;
* stopień w jakim udało się znaleźć rozwiązania, tworzące wartość dodaną dla stron;
* kreatywność;
* umiejętność „zamykania tematów”.
 | * umiejętność dostosowania strategii negocjacyjnej do nowej wiedzy i okoliczności, które pojawiły się w trakcie negocjacji;
* umiejętność sprawnego wartościowania pojawiających się rozwiązań i jego uwzględnianie w dalszym procesie.
 | * spójność, precyzja i zwięzłość wypowiedzi;
* zrozumiałość dla drugiej strony;
* sprawność reakcji.
 | * umiejętność uwzględniania perspektywy drugiej strony w procesie negocjacyjnym;
* umiejętność argumentowania z uwzględnieniem perspektywy drugiej strony;
* odpowiedni poziom kultury osobistej i języka.
 | * szczególny poziom kultury osobistej;
* szczególny poziom kultury języka;
* inne wyróżniające się, zdaniem Członków Komisji, elementy wystąpienia.
 |
| **Punktacja cząstkowa** |  0-10 pkt |  0-9 pkt |  0-9 pkt | 0-6 pkt |  0-6 pkt | rozstrzygnięcie w przypadku równej liczby pkt |

\*w tabeli uwzględniono zasadnicze aspekty podlegające ocenie; nie jest to katalog wyczerpujący.