| **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.