

Załącznik nr 2 do regulaminu Ogólnopolskiego Prawniczego Turnieju Negocyjnego

Zasady przeprowadzenia oceny drużyn w I Ogólnopolskim Prawniczym Turnieju Negocyjnym *						
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 (rozwińcie)	<ul style="list-style-type: none"> trafność analizy – przewidywanego rozstrzygnięcia sądu; rzeczowość uzasadnienia; znajomość obowiązujących regulacji prawnych; umiejętność określenia ewentualnych innych, niż rozstrzygnięcie sądu, alternatywnych rozwiązań, możliwych do osiągnięcia poza porozumieniem ugodowym. 	<ul style="list-style-type: none"> 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. 		<ul style="list-style-type: none"> kultura języka; precyzja wypowiedzi; kreatywność; komunikatywność i przejrzystość przedstawienia treści w całości dokumentu. 	<ul style="list-style-type: none"> 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 częściowa	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 (rozwińcie)	<ul style="list-style-type: none"> 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. 	<ul style="list-style-type: none"> 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”. 	<ul style="list-style-type: none"> 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. 	<ul style="list-style-type: none"> spójność, precyzja i zwięzłość wypowiedzi; zrozumiałość dla drugiej strony; sprawność reakcji. 	<ul style="list-style-type: none"> umiejętność uwzględniania perspektywy drugiej strony w procesie negocjacyjnym; umiejętność argumentowania z uwzględnieniem perspektywy drugiej strony; odpowiedni poziom kultury osobistej i języka. 	<ul style="list-style-type: none"> szczególny poziom kultury osobistej; szczególny poziom kultury języka; inne wyróżniające się, zdaniem Członków Komisji, elementy wystąpienia.
Punktacja częściowa	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.