

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 (rozwiniecie)	- 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 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 (rozwiniecie)	- 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, wpływająca 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 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.