

W
2021
N

The logo consists of a white 'W' at the top left, the year '2021' in a white sans-serif font below it, and a white 'N' to the right. A thick yellow diagonal line runs from the top right of the 'N' down to the bottom left, crossing through the 'N'.

Warsaw Negotiation Night

Plan Prezentacji

1.

Co to WNN?

2.

Etapy turnieju

3.

Harmonogram

4.

Kontakt



Organizatorzy

The logo for SGH (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie) consists of the letters 'SGH' in a bold, blue, sans-serif font.

Szkoła Główna
Handlowa
w Warszawie



Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Jest to najstarsza uczelnia ekonomiczna w Polsce, zajmująca topowe miejsca w rankingach szkół wyższych w kraju, kształcąca wybitnych ekonomistów oraz czołowe twarze polskiego biznesu.

Uczelnia:

- istnieje nieprzerwanie od 1906
- wydaje 2,5 tys. dyplomów ukończenia (rocznie)
- od początku istnienia wykształciła ponad 70 000 absolwentów

Studenckie Koło Naukowe Negocjator

To grupa osób zafascynowanych negocjacjami, komunikacją oraz różnymi aspektami związanymi z psychologią. Główną misją koła jest kształcenie i rozwijanie umiejętności miękkich w praktyce, poprzez testowanie ich w różnego rodzaju projektach i inicjatywach.

Nasze główne projekty:

- Warsaw Negotiation Round
- Studencki Turniej Negocjacyjny (STN)
- Celuj w Przyszłość (CwP)

Turniej negocjacyjny



Turniej jest niezwykły w swojej formule i nie wymaga od uczestników zgłębiania zbędnej teorii czy siedzenia z nosem w książkach. Skupia się on przede wszystkim na praktyce, poprzez rozwijanie umiejętności miękkich czy kreatywnego myślenia.

Finale odbywa się w formie gry symulacyjnej, podczas której uczestnicy wcielają się we wcześniej przygotowane profile postaci (np. przedstawicieli państw), a następnie debatuje na forum czy przeprowadzają między sobą transakcje.



12.04 – 25.04
Test internetowy



30.04 – 14.05
Case Study



28.05 – 29.05
Wielki Finał

Warsaw Negotiation Night

Druga edycja ogólnopolskiego turnieju negocjacyjnego dla uczniów szkół średnich.

Jest to konkurs, który bazuje nie tylko na wiedzy, ale przede wszystkim na umiejętnościach praktycznych. Dotyczy negocjacji, tworzenia i wdrażania strategii.



Uczestnicy w dwuosobowych grupach zmierzą się w 3 etapach: teście, case study oraz w grze symulacyjnej podczas finału.



Edycja 2021

odbywa się całkowicie zdalnie, ze względu na sytuację panującą w kraju.

Etapy Turnieju

1.

Test Wiedzy

30 pytań zamkniętych ABCD
3 pytania otwarte
tydzień na wypełnienie testu

2.

Case Study

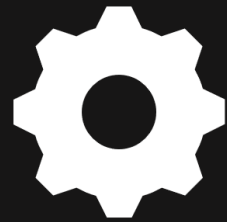
3 tematy do wyboru
prezentacja, filmik, esej

3.

Gra Negocjacyjna

tworzenie strategii,
negocjacje,
zawieranie umów

Warsztaty i Webinar



Pomiędzy drugim a trzecim etapem odbędą się warsztaty dla finalistów i nie tylko. Prelegentami będą zaproszeni przez nas eksperci z różnych dziedzin, jak i przedstawiciele naszych partnerów.

Tematyka warsztatów dotyczyć będzie rozwoju umiejętności miękkich, sztuki autoprezentacji czy personal branding'u.

Partnerzy i Nagrody



1500 PLN

Dla zwycięskiej drużyny

Nasi Partnerzy:

allegro

大成 DENTONS

Pierwsza edycja



Pierwszy etap finału, negocjacje czterostronne.



Drugi etap finału, negocjacje na forum w formie gry symulacyjnej.

Kontakt



www.facebook.com/WNNight/