



Trójmiejski Turniej Negocjacyjny 2009

Trójmiejski Turniej Negocjacyjny 2009 – Wynegocjuj swoją wygraną!

19 marca 2009 roku na Wydziale Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej odbędzie się I Trójmiejski Turniej Negocjacyjny.

Do udziału w Turnieju zapraszamy 15 trzyosobowych drużyn złożonych ze studentów trójmiejskich uczelni i dodatkowo 15 trzyosobowych drużyn, których członkowie będą tegorocznymi maturzystami. Rywalizacja będzie prowadzona osobno dla każdej z wymienionych kategorii, a turniej składać się będzie z szeregu konkurencji, ocenianych przez Jury, złożone z wykładowców wydziału ZIE, a także zaproszonych ekspertów z firm zewnętrznych. Poszczególne konkurencje eliminować będą mniej efektywne drużyny i co za tym idzie pozwalać lepszym uzyskać awans do kolejnych etapów, ostatecznie wyłaniając zwycięskie drużyny w każdej z kategorii. Uczestnictwo w Turnieju jest bezpłatne.

Turniej Negocjacyjny na WZiE to szansa sprawdzenia swoich negocjacyjnych predyspozycji i trening prowadzenia rokowań w strategii wygrana - wygrana. Udział w turnieju może być doskonałym przygotowaniem do podejmowania różnego typu negocjacyjnych wyzwań. Nie wymagamy specjalistycznej wiedzy z zakresu negocjacji. Liczy się kreatywność, umiejętność pracy w zespole i zdolność opanowania własnych emocji. Na zwycięzców czekają atrakcyjne nagrody w postaci profesjonalnych szkoleń interpersonalnych ufundowanych przez firmy partnerskie zaangażowane w organizację Turnieju.

Już dziś serdecznie zachęcamy do odwiedzenia naszej strony internetowej i zgłoszenie 3-osobowej drużyny do udziału w I Trójmiejskim Turnieju Negocjacyjnym, który jest jedynym tego typu przedsięwzięciem na Pomorzu. Nasza strona internetowa www.negocjacje.zie.pg.gda.pl

Wypowiedź dr Beaty Krawczyk-Bryłki, Prodzikan WZiE ds. Kształcenia oraz współorganizatora Trójmiejskiego Turnieju Negocjacyjnego:



Pani dr Beata Krawczyk - Bryłka,
Prodzikan WZiE PG

„Skuteczne negocjowanie to zdolność, która przydać może się w wielu sytuacjach: gdy musimy znaleźć kompromis w ustalaniu pomysłu na wspólne wakacje, gdy staramy się o przedłużenie sesji czy gdy ustalamy warunki zatrudnienia z pracodawcą. Jednym z warunków skutecznego negocjowania jest solidne przygotowanie się do rozmów, które powinno obejmować rozpoznanie sytuacji, partnera, opracowanie celu i taktyki negocjacyjnej”.