Raport negocjacyjny (około 4 stron, 500 wyrazów na stronę) powinien sprawozdawać przebieg całego procesu negocjacyjnego w eNego. Rekomendujemy, aby rozpocząć pisanie raportu już podczas fazy prenegocjacyjnej oraz kontynuować w trakcie procesu negocjacji. Poniżej przedstawiono kwestie, których precyzyjne wyjaśnienie powinno znaleźć się w raporcie. Do raportu należy dołączyć transkrypt negocjacyjny z eNego w postaci zrzutów ekranu zawierających: prenegocjacyjne uporządkowanie przykładowych ofert negocjacyjnych, system scoringowy, historię negocjacji (wykres i wiadomości).

Termin złożenia sprawozdania **8 maja 2019 roku.**

## Ocena opcji i kwestii negocjacyjnych - system scoringowy (załącz zrzuty ekranu)

* 1. Czy budując system ratingowy pamiętałaś/eś o instrukcji I preferencjach zadeklarowanych przez Twojego pryncypała? Jak przygotowałaś/eś ranking przykładowych ofert? Czy ratingi wyznaczone przez eNego na podstawie rankingu były satysfakcjonujące? Czy musiałaś/eś zmieniać je ręcznie? Czy tekst opisu preferencji i jego wizualizacja były użyteczne w sporządzeniu systemu ratingowego?
	2. Czy proces tworzenia systemu ratingowego pomógł Ci lepiej zrozumieć problem oraz preferencje Twojego pryncypała?

## Przygotowanie prenegocjacyjne

1. Jak zaplanowałaś/eś swoją strategię negocjacyjną? Czy planowałaś/eś kooperować, konkurować, być twardym czy raczej przyjacielsko nastawionym negocjatorem?
2. Co zamierzałaś/eś osiągnąć w negocjacjach?

## Proces negocjacji (załącz zrzuty ekranu)

## Jak przebiegły Twoje negocjacje? Opisz podejście negocjacyjne swoje i partnera.

* 1. Jaką masz opinie o swoim partnerze i czy zmieniała się podczas negocjacji?

## Po negocjacjach

## Czy jesteś usatysfakcjonowana/y ze swojego porozumienia negocjacyjnego? Jakie były przyczyny jego osiągnięcia (lub nieosiągnięcia)?

## Czy osiągnięte porozumienie jest dobre dla Twojego pryncypała? Czy jest dobre dla Twojego partnera?

## Co możesz powiedzieć o Twoich relacjach z partnerem podczas negocjacji?

## Ocena ogólna

* 1. Czego nauczyłaś/eś się podczas negocjacji w eNego?
	2. Czy podczas negocjacji wydarzyło się coś szczególnego/interesującego? Czy wydarzyło się coś co zirytowało cię lub rozczarowało?
	3. Jak oceniasz system eNego i jego rolę w organizacji i wspomaganiu procesu negocjacji?