

## ROUND B (日本語)

1 [事前メモ]	事前メモは分かりやすく、内容的にも過不足ないものであるか。 1(不可) — 1.5 — 2(可) — 2.5 — 3(良) — 3.5 — 4(優) — 4.5 — 5(特優)
2 [目標設定]	交渉の目標は適切に設定・理解されていたか(目指すウィン・ウィンの方向性・展望の適切さ)。 1(不可) — 1.5 — 2(可) — 2.5 — 3(良) — 3.5 — 4(優) — 4.5 — 5(特優)
3 [交渉戦略]	交渉目標に照らして、交渉戦略は適切に建てられていたか。 1(不可) — 1.5 — 2(可) — 2.5 — 3(良) — 3.5 — 4(優) — 4.5 — 5(特優)
4 [建設的提案]	交渉の目標・戦略に照らして、合理的な提案を柔軟かつ建設的に行っていたか。 1(不可) — 1.5 — 2(可) — 2.5 — 3(良) — 3.5 — 4(優) — 4.5 — 5(特優)
5 [効果的説得]	交渉の目標と戦略に照らして、効果的な議論を説得的に展開していたか。 1(不可) — 1.5 — 2(可) — 2.5 — 3(良) — 3.5 — 4(優) — 4.5 — 5(特優)
6 [当意即妙]	相手の主張や提案に対して、適時に要を得た誠実な対応が取れていたか(リスポンシブネス)。 1(不可) — 1.5 — 2(可) — 2.5 — 3(良) — 3.5 — 4(優) — 4.5 — 5(特優)
7 [意思疎通]	相手方の考え・利害を理解するための、効果的なコミュニケーションが出来ていたか。 1(不可) — 1.5 — 2(可) — 2.5 — 3(良) — 3.5 — 4(優) — 4.5 — 5(特優)
8 [筋を通す]	安易に妥協したり、過度に強引になったりすることなく、交渉目標を追求したか。 1(不可) — 1.5 — 2(可) — 2.5 — 3(良) — 3.5 — 4(優) — 4.5 — 5(特優)
9 [交渉マナー]	交渉態度やマナーは、ビジネスマンとして適切だったか。 1(不可) — 1.5 — 2(可) — 2.5 — 3(良) — 3.5 — 4(優) — 4.5 — 5(特優)
10 [チームワーク]	チーム全員が各自の役職に応じた役割を果たし、チームワーク良く交渉したか。 1(不可) — 1.5 — 2(可) — 2.5 — 3(良) — 3.5 — 4(優) — 4.5 — 5(特優)
11 [BATNA]	交渉権限の範囲内で、自陣にできるだけ有利な合意を追求したか。BATNAを逸脱した交渉は行わなかったか。 1(不可) — 1.5 — 2(可) — 2.5 — 3(良) — 3.5 — 4(優) — 4.5 — 5(特優)
12 [ワーキング・ リレーション]	相手方との間で、良きワーキング・リレーションを構築しようと努力したか。 1(不可) — 1.5 — 2(可) — 2.5 — 3(良) — 3.5 — 4(優) — 4.5 — 5(特優)
13 [合意メモ]	合意内容を適切に反映した合意メモとなっているか(合意できなかった場合は原則として2.5点。但し、決裂の原因・帰責事由を斟酌して増減可能) 1(不可) — 1.5 — 2(可) — 2.5 — 3(良) — 3.5 — 4(優) — 4.5 — 5(特優)
14 [交渉倫理]	交渉倫理を逸脱することなく交渉を進めたか。 1(不可) — 1.5 — 2(可) — 2.5 — 3(良) — 3.5 — 4(優) — 4.5 — 5(特優)
15 [自己評価]	交渉の経緯と結果について適切な説明ができ、彼我をフェアに反省・批評できたか。 1(不可) — 1.5 — 2(可) — 2.5 — 3(良) — 3.5 — 4(優) — 4.5 — 5(特優)
総合計( ) / 75点満点	