ラウンドB　　午後

ラウンドB　午後の部

第　　対戦室　＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿大学（レッド）＝＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿大学（ブルー）

レッド
大学名
大学

午後の部

審査員氏名：

大項目	小項目	審査のポイント	得点
A. 交渉	(1)	交渉の戦略は適切だったか．交渉のイニシアティヴをとっていたか．相互理解と相互協力を醸成しようとしていたか．ウィン・ウィン・ソリューションを目指していたか．（戦略の選択）	1 2 **3** 4 5 不可 可 **良** 優 特優
	(2)	交渉目的に照らし、議論は効果的だったか。自分の交渉の理由（利害）を理解していたか。相手の交渉理由を発見する努力をしていたか。代替案を柔軟に提示したか。代替案は合理的だったか。交渉方針は機能していたか。相手の出方に柔軟に対応できたか（戦略に従った実施）。	1 2 **3** 4 5 不可 可 **良** 優 特優
B. 交渉結果	(3)	交渉目的からみて、自己利益の最大化を達成したか。交渉の結果はウィン・ウィン・ソリューションとなっているか。	1 2 **3** 4 5 不可 可 **良** 優 特優
C. 報告	(4)	交渉の結果について明確かつ必要・十分な報告ができたか。社長からの質問に対しては適切に回答したか。	1 2 **3** 4 5 不可 可 **良** 優 特優
D. 自己評価	(5)	自己評価では客観的に自己の交渉を振り返り、良かった部分と悪かった部分を見つめなおすことができたか。	1 2 **3** 4 5 不可 可 **良** 優 特優
E. 発言・態度	(6)	明瞭で自信をもった発言をしていたか。あまりに妥協的だったり、あわてたり、感情的になったりすることはなかったか。言葉遣いおよび態度（マナー）は交渉に臨むビジネスマンとして相応しいものであったか。	1 2 **3** 4 5 不可 可 **良** 優 特優
F. 説明のわかりやすさと工夫	(7)	自社の考え等について分かりやすく説明できていたか。図表を示すなど、分かりやすくする工夫を行っていたか。	1 2 **3** 4 5 不可 可 **良** 優 特優
G. 相手方への問いかけと関係構築	(8)	相手方の考えや発言を理解するため、効果的な問いかけを行っていたか。相手方とは交渉を円滑に進めるための機能的関係を構築できていたか。相互に不信、不満が生じていなかったか。いずれか一方または双方に誤解が生じていなかったか。	1 2 **3** 4 5 不可 可 **良** 優 特優
H. チームワーク、役割分担	(9)	チーム全員が適切に自己の役職に応じた役割を果たしていたか。役割の分担は合理的なものであったか。特定の個人のみが突出したり、あまり貢献しない人はいなかったか。	1 2 **3** 4 5 不可 可 **良** 優 特優
I. 交渉権限・倫理	(10)	権限、BATNAを逸脱した交渉は行わなかったか。倫理に違反するようなことはなかったか。	1 2 **3** 4 5 不可 可 **良** 優 特優

＜審査基準＞

5評価：非常に優れている。（特に優秀）

4評価：優れている。（優）

3評価：普通。（良）

2評価：やや物足りない。（可）

1評価：非常に物足りない。（不可）

＜審査にあたっての留意事項＞

①評価は絶対評価とします。

②得点欄の該当部分に分かりやすく（縦線を囲むように）〇をつけてください。０．５点単位で中間値を用いても差し支えありません。合計を計算する必要はありません。

③評価にあたっては、チームの構成（学部生主体か大学院生主体か）も踏まえ、チームのパフォーマンスが審査員の通常期待するレベルであれば3、それ以上のレベルには4、極めて優れたレベルであった場合には5、やや物足りない場合には2、非常に物足りなければ1をつけてください。繰返しになりますが「3 良」が普通の出来、いわば審査のホームポジション（基準ライン）です。チームに社会人経験のある学生がいる場合には、通常期待するレベルを高くして下さい。

④審査は個々の審査員が独立で行いますが、正確と公平を期するために、審査票を提出される前に得点についての意見交換を行ってください。