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なっていたか． 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（リスポンシヴネス）． 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イ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．デフォールトは3とし，交渉のプロセスと内容に応じて増減する． 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