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． 0（不可）… 1（可-）— 1.5（可）— 2（可+）— 2.5（良-）— 3（良）— 3.5（良+）— 4（優-）— 4.5（優）— 5（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）． 0（不可）… 1（可-）— 1.5（可）— 2（可+）— 2.5（良-）— 3（良）— 3.5（良+）— 4（優-）— 4.5（優）— 5（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． 0（不可）… 1（可-）— 1.5（可）— 2（可+）— 2.5（良-）— 3（良）— 3.5（良+）— 4（優-）— 4.5（優）— 5（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． 0（不可）… 1（可-）— 1.5（可）— 2（可+）— 2.5（良-）— 3（良）— 3.5（良+）— 4（優-）— 4.5（優）— 5（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． 0（不可）… 1（可-）— 1.5（可）— 2（可+）— 2.5（良-）— 3（良）— 3.5（良+）— 4（優-）— 4.5（優）— 5（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）． 0（不可）… 1（可-）— 1.5（可）— 2（可+）— 2.5（良-）— 3（良）— 3.5（良+）— 4（優-）— 4.5（優）— 5（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． 0（不可）… 1（可-）— 1.5（可）— 2（可+）— 2.5（良-）— 3（良）— 3.5（良+）— 4（優-）— 4.5（優）— 5（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． 0（不可）… 1（可-）— 1.5（可）— 2（可+）— 2.5（良-）— 3（良）— 3.5（良+）— 4（優-）— 4.5（優）— 5（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 0（不可）… 1（可-）— 1.5（可）— 2（可+）— 2.5（良-）— 3（良）— 3.5（良+）— 4（優-）— 4.5（優）— 5（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． 0（不可）… 1（可-）— 1.5（可）— 2（可+）— 2.5（良-）— 3（良）— 3.5（良+）— 4（優-）— 4.5（優）— 5（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． 0（不可）… 1（可-）— 1.5（可）— 2（可+）— 2.5（良-）— 3（良）— 3.5（良+）— 4（優-）— 4.5（優）— 5（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． 0（不可）… 1（可-）— 1.5（可）— 2（可+）— 2.5（良-）— 3（良）— 3.5（良+）— 4（優-）— 4.5（優）— 5（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） 0（不可）… 1（可-）— 1.5（可）— 2（可+）— 2.5（良-）— 3（良）— 3.5（良+）— 4（優-）— 4.5（優）— 5（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． 0（不可）… 1（可-）— 1.5（可）— 2（可+）— 2.5（良-）— 3（良）— 3.5（良+）— 4（優-）— 4.5（優）— 5（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． 0（不可）… 1（可-）— 1.5（可）— 2（可+）— 2.5（良-）— 3（良）— 3.5（良+）— 4（優-）— 4.5（優）— 5（優+）
総合計（　　）／75点満点	