

## 別紙2 ラウンドA 評価基準 (合計40点)

各項目とも5段階で評価。1、4、5は評価の2倍を得点とする。

### 1. 説得力・柔軟性 (10点満点)

- ・ 主張は論理的、合理的、説得力のあるものであったか
- ・ 問題文の事実、資料等の内容を理解し、うまく利用していたか
- ・ 相手方の主張、交渉状況の変化に応じて柔軟に対応していたか

### 2. チームワーク (5点満点)

- ・ チーム全員がうまく役割を分担し、機能していたか
- ・ 交渉の進行状況等についての意思疎通はうまく行われていたか

### 3. 態度 (5点満点)

- ・ 発声、姿勢、目線
- ・ ビジネス交渉として適切な態度であったか

### 4. 交渉の進め方・結果についての総合評価 (10点満点)

- ・ 交渉の進め方は適当なものであったか
- ・ 交渉結果は戦略など照らして望ましいものであったか
- ・ 安易な妥協は行っていなかったか
- ・ 合意書が作成された場合、合意書の内容はよく整理されているか

### 5. 自己評価 (10点満点)

- ・ 自己の交渉を客観的に分析できているか
- ・ 交渉の進め方、結果の当否について、合理的な理由に基づく説明が行われたか