

「交渉シナリオ構築／評価シート」

記入日：

氏名：

■ テーマ：（交渉や商談の対象テーマを記載します）

■ 状況：（交渉に至った経緯や、自分の交渉相手の置かれた状況を記載します）

■ Misson（目的）：（この交渉で何を指すのかを記載します）

事前準備

■ ZOPA（Zone of Possible Agreement）

< Bargaining Zone >

✓ 最高の目標（理想的な条件）

•

✓ 最低の目標（最低ラインの条件）

•

< Option Zone >

- （自社の強みや相手の立場を考え、問題を解決するために取り得る選択肢を記載します）

■ BATNA：

（Best Alternative to a Negotiated Agreement）

（ミッションが実現できなかった場合、相手に依存しない代替案・バックアッププランを記載します）

事前記入

■ 交渉内容（様子）：（どのような協議事項について、どのように交渉が始まり、何が問題となり、どのように交渉が進行したかを記載します）

■ 結果（状況）：（合意した場合は、その内容をします）

■ 自己評価



■ 感想／次回に向けて：（交渉の感想や次回に向けた課題、改善余地などを記載します）

事後記入