**「ログとる君」提案をめぐる社内交渉　事前準備シート**

# ■マッピングで分析した交渉の状況を踏まえ、営業第一部の大木として交渉の準備を行います。 フレームワークに沿って、情報をまとめてください。

1. PAKKS社営業第一部の大木として、今回の交渉を通じて実現したい将来のあるべき姿を設定する（Mission）
2. Missionを実現するための、今回の交渉での最高と最低目標の範囲を具体的に設定する（ZOPA）

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 軸 （条件の種類） |  |  |  |  |
| 最高目標 |  |  |  |  |
| 最低目標 |  |  |  |  |

※上記表の軸の種類数にこだわる必要はありません。必要に応じて書き足してください。

1. 最低の目標を下回る、相手と信頼関係を築けないなどの理由により、今回の交渉が合意に至らなかった場合の代替案を予め考えておく（BATNA）
2. 交渉の場で相手との交渉の進め方、内容を具体的に設定する(Agenda)