**「ログとる君」提案をめぐる社内交渉　マッピングシート**

# ■準備情報を読み、営業第一部の大木として①自分自身（交渉の主人公）の情報②交渉相手の情報③交渉を取り巻く環境の観点で、マッピング（情報を整理、図示）してください。

|  |
| --- |
|  |