※事前課題送付メールの提出期限までに**「hiac.bkensyu.bw@hitachi.com」**へご提出下さい

（提出ファイル名：**事前課題\_氏名.docx**）

交渉事例シート

所属部署：　　　　　　　　　　　　／氏名：　　　　　　　　　　　　・

ご自身の過去の交渉体験において、「困難だった」「失敗した」と思う事例を、下記様式に従い記述して下さい。

【注】事例シートはご自身の裁量にて極力具体的に記してください。この資料は当日グループワークで使用します。資料はグループ単位で印刷・配布致します。本研修にはさまざまな企業から受講者が参加されます。交渉事例にあがる具体的な企業名の記述は任意としますが、グループ内で事例内容を共有することを予めご了承頂きます様お願い致します。

◆交渉の種類（該当するものに○印を付けてください）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 社　外 | | 社　内 | |
| 商談（価格、納期等） | クレーム処理 | 部門間調整 | 対上司／対部下 |

◆交渉相手について

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 会社名(任意) |  | 部署 |  | 役職 |  |
| 交渉相手の  個人特性 | （社内的にはどんな立場で、その行動特徴や性格はどんな特性か） | | | | |
|  | | | | |

◆交渉のテーマ､背景

|  |
| --- |
| （交渉の争点は何か、またその争点は自社、相手双方のどのような背景のもとに生じたのか） |
|  |

◆交渉の内容

|  |
| --- |
| （交渉内容の概要：具体的には、どんな交渉の流れであったのか） |
|  |

◆交渉結果の振り返り

|  |
| --- |
| （交渉のうまくいった点、失敗した原因などを自分自身で振り返るとどうか） |
|  |

以上