

経営戦略講義 事前課題

5月10日の講義に先立って、シナリオを配布します。
講義までにシナリオを読んで、内容を把握してください。

「甲南電機」チームのシナリオと、「ネオライト」チームのシナリオは異なります。
講義中の演習効果を高めるために、異なるチームに、シナリオの内容を開示しないようにしてください。

講義中（5月10日）に、交渉チームで準備を行う時間をとってから、模擬交渉を行います。講義の時間は限られているので、可能であれば、交渉チームで5月10日までに、交渉準備を行なってください。

以下の準備ができていると交渉がスムーズです。

1. シナリオの内容の整理

事実関係を正確に理解する。

チームのメンバーで認識を共有する。

2. 交渉のゴール

交渉で目指すゴールを設定する。

今回は、契約条件に合意することが目標となる。

各項目で、何を提案できるか、何を主張するか、相手に何を尋ねるかを整理する。

3. BATNA（注）

BATNA（Best Alternative to Negotiated Agreement 交渉不調時代替案）とは、交渉が決裂したときに、代わりに取るべき具体的な代替策。

もしも、交渉が決裂した場合にとるべき具体的なオプションをあらかじめ検討する

4. チーム内の役割分担

チーム内で、誰がどのロールをプレイするかを決めておく。

（会議の冒頭では自己紹介も忘れずに行う）

以上