

## ■ 1/13(土)第1回ディスカッション フィードバック

テーマⅠ 監査報酬    テーマⅡ 報酬交渉(ロールプレイング)

### <講評>

#### 酒井委員

本日はお疲れ様でした。報酬を上げたい！と思われるように会社の役に立つようなアドバイス等できないかなと業務の時に少しでも考えるきっかけとなると良いと思いました。

#### 松長委員

交渉事は、日頃のリレーションが大切です。皆様は会社とのコミュニケーションを大切にしてください。

#### 木村委員

クライアントとのコミュニケーションの練習になったかと思います。具体的にかみ砕いて説明することをぜひ現場でも心掛けてください。

#### 伊藤翔副委員長

単価 UP の究極的な対策はクライアント満足の上昇です。あるべき姿を守りつつなので難しいですが、大切なことだと思います。

#### 岡尾委員

活発なディスカッションができていると感じた。

#### 島田委員

今回は監査報酬の交渉を体験していただきました。会社の方に報酬 UP について納得していただくことは難しかったのではないのでしょうか。理論的かつ具体的に説明することが報酬交渉において求められると思います。今回の演習が今後の実務に役立つと大変良いと思います。

#### 北島委員

会社の立場に立って議論ができるとより良いと思います。

#### 清水(秀)委員

初めてのディスカッションお疲れ様でした。今回の経験をぜひ実際の実務に活かしていただけるように頑張ってください。引き続き精進してください。