

営業マンのための

「価格交渉力」向上セミナー

ビジネス上で直面する取引先との交渉の中では、商品の質などよりも「価格」に関する問題が多く、営業マンの立場としては取引先と良好な関係を維持しつつ適正な利益を確保するための、価格の値引き要求に対する確固たる商談技術が必要不可欠です。そこで本セミナーでは価格交渉の準備として、取引先と良好な関係を維持しながら、適正な利益を確保するために、知っておくだけで交渉力が上がる「交渉術の基本」を解説します。交渉術を学び適正な価格転嫁のテクニックをしっかりと身につけましょう。

日時 平成27年1月22日(木) 13:30~17:00

会場 福井商工会議所ビル 会議室A

講師 株式会社 インソース 講師 佐藤 浩司 氏



<講師プロフィール> ソフトウェア・システム開発会社入社、技術者として勤務後、1993年カルチュアコンビニエンスクラブ(株)(TSUTAYA)入社。直営店のスタッフを経験後、スーパーバイザーとして店舗運営の管理・指導を行う。また、店舗スタッフの育成・教育に努め、ブロック長として店舗開発を担当。2001年(株)ゼンショー入社、外食店舗の店舗開発を担当。2003年、不動産総合サービス会社へ転職。FC事業部マネージャーとして勤務。既存店の赤字解消、収益改善から、新店舗出店時の立地診断、投資採算計画の作成、賃料交渉等を担当。事業部長として、外食、物販などカテゴリーを問わず店舗の運営指導、競合店対策、経営改善指導、出店企画、店長、店舗スタッフの育成指導まで、トータルな観点からプロデュース。2013年独立、(株)インソース講師に就任

内容

- (1) 交渉について考える (勝因・敗因)
- (2) 交渉の基本的な留意点 ~ビジネスにおける交渉は友好的に行うべき~
- (3) 交渉の前に必要な事
 - ①相手に信頼される
 - ②ルールの尊重
 - ③外見に留意
 - ④交渉前に心理的な貸しを作っておく・借りを作らない
 - ⑤交渉者にふさわしい知識 ~業務知識と一般常識
- (4) 実践ケーススタディ「講師が読み上げる交渉事例について、メンバーと交渉」
- (5) 交渉におけるテクニック ~事前準備の重要性~

受講するとこんなことが学べます

- ・営業上必要な交渉術の「考え方」を学べる
- ・交渉とは何かを理解できる
- ・実際の交渉事例から必要な事を学ぶ
- ・交渉を実際に「やってみる」ことにより、テクニックを習得できる。

受講対象 営業部門リーダー、中堅営業社員、その他営業経験のある方

受講料 会員 5,000円 / 非会員 8,000円(税込)

※事業利用サービス券が使えます。



定員 30名

お問い合わせ・お申し込み

福井商工会議所 経営支援・人材育成課(福井県小規模事業経営支援事業) TEL:0776-33-8283 E-mail:keiei@fccj.or.jp

お申し込み

「価格交渉力」向上セミナー(1/22)受講申込書

FAX 0776-50-6789

| | | | |
|-----------|-----|-----------|--|
| 事業所名 | | 連絡担当者 | |
| 住所 | 〒 - | | |
| TEL () - | | FAX () - | |
| 受講者名① | | 受講者名② | |

※お申込みいただいた内容は、福井商工会議所報からの各種連絡・情報提供のために利用させていただくことがあります。