

～値引に負けない交渉のテクニックを伝授！～ “値切り”を封じる交渉力強化セミナー

本来営業は、お客様のニーズを把握し、自社ならではの商品やサービスの魅力を提案し、その価値に見合った価格であることを伝えることが重要です。しかしながら、安易な値切りにより利益が生まれず、健全な事業運営ができない事業所が多く見受けられます。そこで、本セミナーでは、価値交渉の際に、「購入する側の利益を上手に伝えるテクニックや値引要求に対応する対処方法」についてグループワークを交えて学び交渉力の強化を図ります。

日 時 平成27年 **11** 月 **9** 日(月) 10:00～17:00

会 場 福井商工会議所ビル D会議室

講 師 インフロンティア 代表 **浜田 幸一** 氏

大学卒業後、8年間建設関係の仕事に従事するも、人材の能力開発に深く関心を持ち29歳で上京。教育研修機関において、コミュニケーション、目標管理、プレゼンテーション、ネゴシエーション、タイムマネジメントを学ぶ。これまでパナソニック電工で9年間、交渉力アップセミナーを担当し、現在は全国の商工会議所、百貨店、大手企業でセミナーを行なう。その爽やかな語り口と、受講生の立場に立った講義の進め方は、分かりやすく、使えると高い評価を得ている。

内 容

1. すべては交渉可能!!

- ① 説得・交渉の基本
- ② WIN／WIN(相互満足交渉)をめざそう!!
- ③ 買い手の行動動機 3大原則(実習)
- ④ “製品”“商品”“サービス”の強みを知る(実習)
- ⑤ 交渉の事前準備(PEARサイクル)

2. 価格交渉&提案 ここがポイント!!

- ① お客さんは平気で“NO”と言う
- ② よくある価格に関する“断り文句”(実習)
- ③ 相手の“本音”と“建前”のニーズは何か?
- ④ クッション話法で、相手をいい気分に!!
- ⑤ 反論克服話法(実習)

3. 値切り要求で勝つ法

- ① 情報収集法
- ② 相手の“本音”を聞き出す“聴き方5大ルール(実習)
- ③ 根回しのやり方
- ④ 交渉現場で“即”使える5大戦術(ケーススタディ)
- ⑤ 力関係を逆転する6つの法則

4. 相手を説得するプレゼンテーション

- ① コミュニケーションの3要素
- ② 相手が思わずうなずく説得話法3大ルール(実習)
- ③ しゃべるよりみせろ!!
- ④ お客を説得する視覚化5大ルール
- ⑤ 成約できなかったお客様と友好関係を持続する方法

対 象

値引交渉で苦戦されている営業マンの方
営業で好条件を獲得したい営業マンの方
自社商品・サービスの魅力や強みをうまく伝えられない営業マンの方

参 加 費

会員事業所 **6,000円** 非会員事業所 **12,000円**／(税込・昼食代込)

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@fcci.or.jp

値切りを封じる交渉力強化セミナー(11/9)受講申込書

お申し込み

FAX

0776-50-6789

事業所名		T E L ()	—
住 所	〒 —	F A X ()	—
受講者名①		受講者名②	

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