

・・・顧客への価格転嫁を実現し、値切りを防ぐ・・・

実践！ 価格交渉術講座

原材料高騰、そして更なる消費増税が予定されている今、これからの営業社員の必須スキル！

政府の経済成長戦略に大きな期待が込められているものの、企業業績への好影響はまだまだ限定的です。

むしろ、多くの業種で売上は低下し、思うように売れない、厳しい環境にあるといえます。

そうした中で、原材料の急騰で販売価格への転嫁が実現できないことには、コストプッシュにより、利益は圧縮される状況にあります。

加えて、本年4月から消費税率が2段階で引き上げられ、黒字企業であっても、全業種の売上高経常利益率が2～4%台にある中で、税率アップ分を適正に価格転嫁の実現が叶わない場合には、赤字への転落が必至です。

同業間の競争が激しいことも現実で、値切りも茶飯事と言われる中、価格交渉術は第一線で営業を担当する社員にとっては、まさに欠かせないスキル（能力）となってきました。

本セミナーでは、スムーズな価格転嫁を実現し、値切りを防ぐための価格交渉スキルを、講義とグループ討議などを、基本から応酬話法までを身に付けていただきます。

【講座内容】

1. 交渉に必要な考え方と心得ておくべき基本事項
2. 価格に関する断り文句の対処法
3. 価格交渉の正攻法
4. 価格に関する反論に答える8つのテクニック
5. 価格交渉必勝テクニック
6. 交渉の準備と計画のやり方
7. 交渉戦略、5つのステップ
8. 価格交渉のセールストーク、7つのポイント

【講師】

にしむらセールス

&ヒューマン研究所所長



西村 文彦 氏

【プロフィール】

青山学院大学卒。東芝情報機器(株)にて15年間営業関係業務に従事。その後、17年間は営業推進本部において同社および全国の販売店約1,000人の営業担当者にセールスを指導。退社後、インサイトラーニング(株)にて営業推進実務および研修インストラクターを担当。2000年に独立して現職。営業の現場を熟知し、心理学や人間関係論を駆使した実践的な指導には定評がある。

◆ 日 時：平成26年7月11日（金）
13：30～16：30

◆ 会 場：焼津市文化センター3階

◆ 参加費
藤枝法人会会員・・・無料
非会員企業の方/一般・・・1,000円
（※当日頂きます）

※定員 100 名。定員になり次第締め切らせていただきますので、下記申込書にご記入のうえ、お早めにお申込み下さい。尚、お申し込みに対するお返事は致しませんが、定員に達してお断りする場合はご連絡いたします。

＜お問い合わせ＞ （公社）藤枝法人会事務局 ☎054-643-8410

キリトリ不要

（公社）藤枝法人会様

FAX. 645-1310

ㄨ切. 7/10

＜価格交渉術講座 受講申込書（7/11 開催）＞

法人名

出席者氏名

TEL

FAX