消費税率引き上げに負けない交渉力を身につける！

価格交渉力 パワーアップ講座

‘お願いします’からの脱却！ 値切られず、利益を確保する！

以前、某テレビの対談で石油価格が高騰し、それが商品に跳ね返って売れなくなったときに、ある経営評論家は「売り方が下手だ」と言っていました。このことは、提案営業に精通している“営業担当者”が多くないからなのかと思いました。また、中小企業の相談に応じる責任者は、「値引きには粘り強く交渉するしかない」と言っていました。以上のことは、前者がお客様のニーズの解決であり、後者が交渉術を駆使するということになります。

‘お願いします’だけでは交渉になりません。交渉のやり方を知っている、いないとでは利益は雲泥の差です。

10月1日に消費税率が10%になりました。その転嫁対策として、取引先からの厳しい値引き要請に対応せねばなりません。当セミナーでは交渉に当たり、**①交渉の前提条件となる相互満足の考え方、②お客様のニーズの解決と実績の強調、③交渉が駆引きとなる交渉術を実習をお話しします。**購買担当者もぜひご参加ください。

講演内容

1. **交渉のベースとなる相互満足の考え方と心得ておくべき基本事項。**
2. **交渉を決定する基本的な戦略の５大ルール。**
3. **価格に関する反論に応える８つのテクニック（実習）。**
4. **価格交渉のセールストークと注意点、７つのポイント。**

日　時　令和元年 **12月6日（金）**
14:00～16:00

場　所　**弘前商工会議所 2階**（弘前市上鞘師町18番地1）
TEL 0172-33-4111　FAX 0172-35-1877

定　員　**50名**
（定員になり次第締め切らせて頂きます）

受講料　**無料**
※当所駐車場ご利用の場合、最初の1時間無料、以降1時間ごと200円かかります。

主　催　**弘前商工会議所**
TEL 0172-33-4111　FAX 0172-35-1877

講　師

にしむらセールス&
ヒューマン研究所 所長
西村（にしむら） 文彦（ふみひこ） 氏

青山学院大学卒業後、東芝情報機器㈱に入社。営業推進本部にて同社及び全国の販売店の営業担当者にセールスを指導。その後、企業教育家・箱田忠昭氏が代表を務めるインサイトラーニング㈱にて営業推進実務・研修インストラクターの経験を積み、2000年に独立。人間関係論と経験に基づき営業を理論と事例で語り、実践的な指導を行っている現役営業マン講師。

（切り取らずにこのまま送信ください。）

弘前商工会議所経営二課行　FAX：0172-35-1877

12/6 セミナー参加申込書　申込締切日 12月5日㈭まで

事業所名		TEL	
住　所		FAX	
受講者名		受講者名	

※ご記入いただきました情報は、各種連絡・情報提供にのみ利用させていただきます。