

■ 価格交渉のプロが 値切りを封じ、値上げを通す極意を伝授！ ■■■■

# 値切り対策・値上げ交渉の考え方・進め方講座

## 1. 営業は「NO！」と言われたときから始まる！

- (1) 反論はまず、「クッション話法」で受ける！
- (2) 顧客の“買い気信号”を見逃すな！
- (3) こうすれば納得する！顧客への説明の仕方！
- (4) 反論の答え方 3つのステップ！

## 2. よくある価格に関する“断り文句”

- (1) 「買ってください！」と言ったら、顧客はまず断る！
- (2) 顧客のニーズを探るには・・・
- (3) 主要関心事とは？ 最大購買動機とは？

## 3. 価格交渉の正攻法

- (1) 「価格」が問題なら、「品質」を売り込め！
- (2) 「品質」が問題なら、「サービス」を売り込め！
- (3) 「サービス」が問題なら、「諸条件」を売り込め！
- (4) 「諸条件」が問題なら、「セールスマン」を売り込め！

## 4. 「高い」、「予算がない」と言われて反論する 8つのテクニック

- (1) 効果バツグン！「のけぞり法」とは？
- (2) 相手の最初のオファー（提案）に飛びつくな！
- (3) 相手のデッドラインを知れ！
- (4) 譲歩は小出しにせよ！（反対給付を求める）

- (5) 規則文書法 (6) 非金銭譲歩を用意しておく！
- (7) 上乗せ作戦（別途請求法）を使う！
- (8) 最終妥協は中間点方式で！

## 5. 価格交渉のセールストーク 7つのポイント

- (1) 高値設定法 (2) Sell-Down 法
- (3) ニセ取消法（高値再提案法） (4) 受けた電話で交渉するな！
- (5) 業界慣習法 (6) 雲の上法 (7) Sell-Up 法

## 6. 価格交渉を有利に進める必勝テクニック

- (1) 積み重ね法 (2) 見返り要求法 (3) コールガール法
- (4) 徹底同意法 (5) 覚え書き法 (6) 錯覚誘引法 (7) 柴犬法

## 7. 販売交渉戦略の5大ルール

- (1) 初頭要求極大化の法則を使い！
- (2) 情報は力なり！ 情報を持っている者が勝つ！
- (3) 力関係は逆転できる！
- (4) 交渉の時間戦略は 90/10 の法則
- (5) 競合をオトリにすればプレッシャーをかけられる！

## 8. 値上げを受け入れてもらう交渉のコツ

- (1) 値上げは「大義名分法」を使う！
- (2) QSCS で主張する！ (3) 譲歩の幅を用意する

## 9. まとめ

と き 平成22年 **8月27日(金)** 10時～17時

ところ **広島商工会議所 3階 307号会議室**  
広島市中区基町5-44 駐車場はありません。

対象 **営業部門管理者及び担当者 など**

参加料 **会員(広島商工会議所) 15,000円、一般 30,000円**

※テキスト代・消費税を含みます。  
※1社より3名様以上ご参加の場合、参加料を10%割引いたします。  
※講座実施日の10日前より順次ご送付いたします請求書及び振込用紙により、指定期日までに本所あて参加料をお振込みください。

### ■本件に係る連絡先(お申込み先) ■■■■

**広島商工会議所 人材開発チーム【担当：田中】**  
〒730-8510 広島市中区基町5-44  
(082) 222-6691 FAX (082) 222-6006  
E-mail: tanakaa@hiroshimacci.or.jp

FAX (082) 222-6006  
広島商工会議所 人材開発チーム 田中行き

講師 **(株)イン・フロンティア 代表取締役 浜田 幸一氏**

◆プロフィール◆ 日本大学理工学部卒業後、家業の建設業において実務経験を積む。その後、多くの人との出会いを通じ能力開発や自己啓発に深い関心を持ち、日米の教育研修機関においてコミュニケーションや人間関係などを学ぶ。20年間で3000回以上の講演・研修をこなす、10万人以上を指導してきたカリスマ。著書に「超ラクラクスピーチ術」、「超ラクラク時間活用術」、「僕は陽気な落第生」、「願望実現」、「街で出会った言葉のダイヤモンド50個」などがある。ジャンルを超えた多種異才の人的ネットワークを持つ人脈づくりの達人でもある。



申込方法  
参加申込書によりFAXまたは郵送にてお申込みください(講座実施日の3週間前より順次受講証をお送りいたします)。  
※会場定員数に到達次第、申込受付を終了いたしますので、お早めにお申込みください。

### 「値切り対策・値上げ交渉の考え方・進め方講座」参加申込書

会社	名称	-----		
	所在地	〒 -----		
	TEL	( ) -	FAX	( ) -
	業種			
	備考	会員(広島商工会議所) ・ 一般 (該当をO印で囲んでください)		

氏名	所属部署	役職
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----
参加料(@ _____ 円) × ( _____ 名) = (¥ _____ 円)		

※ 本申込書にご記入いただきました情報は、本事業における本人確認、参加者名簿・参加料請求書・受講証の作成、本所からの各種連絡・情報提供のために使用いたします。