

◆～値切りを封じる・値上げを通す～◆

値切り対策・値上げ交渉の考え方・進め方講座

価格交渉力の強化トレーニング！

1. 営業は“NO”と言われた時から始まる！

- (1)反論は“クッション”話法で受ける
- (2)客の“買い気”信号を見逃すな！
- (3)こうすれば客が納得する説明の仕方
- (4)“反論”の答え方3つのステップ

2. 良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. 競合見積もりに勝つ方法

- (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5つのステップ

- (1)効果バツゲン“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！(90/10の法則)
- (4)譲歩は小出しに(非金銭譲歩を用意しておく)
- (5)最終妥協は、中間点方式で

5. 販売交渉必勝テクニック！！

- (1)初頭要求は、大きく！！
- (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”出来る。その具体的方法とは？
- (4)競合他社を有効に使い
- (5)相手の“デッドライン”を知れば、勝てる！

と き

平成23年 **10月14日(金)**10時～17時

と ころ

広島商工会議所 2階 202号会議室
広島市中区基町5-4 4 ※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。

講 師

イン・フロンティア

代表 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・研修をこなし、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。

■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：沼田】

〒730-8510 広島市中区基町5-4 4

TEL (082) 222-6691 FAX (082) 222-6006

E-mail: hiroshima@hiroshimacci.or.jp

FAX No. (082) 222-6006

広島商工会議所 人材開発チーム 行き

「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○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。