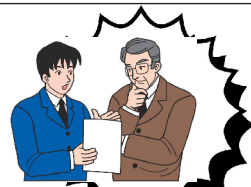


顧客への価格転嫁を実現し、値切りを防ぐ！



実践

価格交渉術講座

円安による原材料高騰、そして消費増税へと続く今、**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、円安を背景に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、来年から消費税率が2段階で現在の2倍に引き上げられることが予定されており、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5%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営業交渉スキルを、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。

実施要項

日 時 ●平成25年10月22日(火) 午後1時30分～4時30分

会 場 ●タスパークホテル 会議室

受講料 ●法人会・会議所会員1名1,000円、その他1名3,000円

講 師 ●ディライツマネジメントコンサルティングオフィス代表 山下健二氏

申込み ●下記申込書に記入し、10月17日(木)まで法人会事務局へ申込み下さい。

主催 ●(公社)長井法人会 (〒993-0011 長井市館町北6-27)

共催 ●長井商工会議所中小企業相談所

Fax. 88-3823

(キリトリ線)

「実践！価格交渉術講座」申込書

会社名		電 話	
住 所		F A X	
参加者		法人会会員確認	会 員 ・ 非会員
参加者		受講料	円

※個人情報の取り扱いについては、当会の事業活動以外の目的では利用することはありません。

実践 価格交渉術講座

円安による原材料高騰、そして消費増税へと続く今、**これからの営業社員の必須スキル!!**

講座内容

- ①オリエンテーション
- ②講義
「"説得"するのではなく"納得"させる
営業交渉術、5つの鉄則」
- ③ロールプレイング
「応酬話法、7つのスキルを身につける」
- ④発表 & 質疑応答
- ⑤講義
「脱！守りの営業、受け身の営業、
後手後手の営業」
- ⑥まとめ

ポイント

- ①知っているのと、知らないのとでは大違い！
成否の分かれ目、営業交渉術「5つの鉄則」を指導します。
- ②続けるのと、続けないのとでは大違い！
良好なお客様との信頼関係づくりのポイントを指導します。
- ③出来るのと、出来ないのとでは大違い！
ロールプレイング（実演）を通じて、応酬話法の7つのスキルを習得させます。

講師

ディライツ マネジメントコンサルティングオフィス代表 **山下健二**



昭和38年仙台市生まれ。『観て・視て・診て・看る！』 有言実行 実践型 経営コンサルタント『貴方の顧客、組織、そして関わる社会に満足と喜びを！』を使命に掲げ、特に中小企業の社風刷新や業績向上支援。基本動作の教育訓練、各種セミナーの講師や講演活動を通じ多くの自立型人財を育成中。

○主な資格：社団法人日本販売士協会登録講師（一級販売士）／経営士／品質・環境・労働安全衛生の各マネジメントシステム審査員補／みちのくEMS評価員・審査員／宮城県・仙台市中小企業支援機構登録専門家／など。