

取引縮小・解消を招かずに同意を取りつける

値上げ交渉研修

価格・条件交渉の急所とコツを明快解説

日程◆20**年**月**日(※) ※1～2日間。

時間◆午前10時～午後5時 ※スライド可能。

会場◆*****

対象◆社長、製販役員・幹部、営業担当者・関係者の方々

値上げ交渉に踏み切る準備をただちに始められます。

内容構成 ※内容の改訂により一部が変更になる場合あり。

【はじめに】交渉で目論見どおりの成果を収める

I なぜ値上げに踏み切るべきか

正しい値上げ交渉は互いを豊かにする

1. 企業が「値上げ」に動き出している
2. なぜ値上げ交渉を始められないのか
3. 儲けはE SとC Sの向上につながる
4. 値上げとは経営理念を実践すること
5. 値上げは「全社改革」を引き起こす
6. 値上げに踏み切るに当たってのキモ

II 値上げには環境の整備が先決

マネジメント&マーケティングを正す

1. 値上げを働きかけるうえでの大前提
2. もっとも難しい値上げ交渉とは何か
3. 値上げの成否は事前の準備で決まる
4. 顧客が自社とつきあう理由をつかむ
5. 自社と競合の魅力を客観的につかむ
6. 脱・下請けは値上げ交渉から始まる

III 値上げ交渉を成功へ導く準備

新たな価格設定を認めてもらうために

1. 事前の情報収集とちょっとした打診
2. 値上げの必要性・必然性を明示する
3. 交渉に必須のマーケティングの観点
4. 商品戦略の強化と見直しに取り組む
5. ブランド戦略の強化と見直しを図る
6. 価格戦略の強化と見直しに取り組む

IV 手はずを整えて値上げ交渉へ

全員が勇気と自信を持って動き出せる

1. リレーションの地ならしを徹底する
2. 交渉では譲れない条件が弱みとなる
3. 有力顧客に対する価格交渉の難しさ
4. 主要顧客とのつきあいを再構築する
5. 値上げ交渉のタイミングを逃さない
6. 値上げ交渉で用いる資料を作成する

V 値上げ交渉で使える実践技術

これで難しい場面を何とか乗り切れる

1. 値上げ交渉の体制と対象とつりあい
2. 値上げ交渉に臨むうえでの基本姿勢
3. 合意を形成するための実践的スキル
常とう手段でもよく効くテクニック
4. しがみつくようでは足下を見られる
5. 値上げが認められた後が大事になる

VI 値上げ交渉のケーススタディ

収益確保と生き残りを叶えた成功事例

1. 飲料会社の完璧な事例
2. 下請けの不退転の事例 etc.

VII 値上げ交渉のワークショップ

最優先すべきはタイムテーブルづくり

1. 値上げ交渉ワークシートへの記入法
2. 値上げ交渉のトレーニングの留意点 etc.

【あすから】ロイヤル・カスタマーの確保を狙う

値上げは「顧客第一」の経営理念の具現化の一環です。

自社はもとより、顧客を豊かにします。

主催◆*****

録画・録音はできません。

内容紹介

コストダウンの努力を前提とし、企業は適正な利益を確保すべきです。価値に見合う価格を設定しない、仕事に見合う対価を要求しないのは不当です。

また、企業経営は「山あり谷あり」。どうにも苦しければ値上げを行うほかにありません。危機的な状態を放っておいては、会社が回らなくなります。

本講座ではクライアントを値上げできる会社にするのを使命と考えたコンサルタントが「値上げ交渉」のセオリーとノウハウについて解説します。

おもに念頭に置くのは、経営の余力が乏しく、顧客との力関係が弱い内需・地場の企業です。

「値上げ」という厄介で困難なテーマを取りあげ、その進め方と交渉術を掘り下げています。

目論見どおりの成果を収める「値上げ交渉」とはどのようなものかをつかんでいただけます。

ただし、後ろ向きでなく、自社に好循環をもたらす前向きの値上げにフォーカスしています。

ワーク・ライフ・バランス実現への第一歩。

講師紹介



和田創研代表
シニア起業家
和田 創
(わだ・そう)

値上げはタブーでもなければ、罪悪でもありません。

数字立て直し一筋の経営コンサルタント。業種や規模を問わず、クライアントを短期間で高収益体質へ転換させてきた。①チェンジ=適者生存、②クリエイション=価値創造、③ソリューション=課題解決をキーワードとした指導に対し、トップが信頼を寄せる。

経営者などを対象として「個別相談」を無休で開催し、「営業精鋭学校」を恒例で開催する。MBAでも教育に当たる。

教育指導の年間実績は約百回。対象は社長から管理者、社員まで、テーマは経営から管理、採用、事業、商品、企画まで広範。『社長の営業力』などの著書、社員ポスターなどの教材は多数。

2017年、66歳以降はAIやロボット関連の起業に挑むとともに、おもに内需・地場企業から先端分野・成長分野の事業開発を請け負う。クライアントとともに77歳までに百社の設立を目指す。

受講申込み

まずはお電話をください。
研修の進め方、日程・時間、会場などのご相談に応じます。

費用の明細は、見積書にてご提示します。
ご納得いただけましたら、受講申込書にご記入のうえ、ファクスでお送りください。
研修の実施方法の詳細については、後日お打ち合わせをさせていただきます。

お問合せ・ご相談は、
お気軽にどうぞ。

TEL 050-3786-3704
FAX 050-3737-4562

和田創研

MAIL info@wadasouken.co.jp

HP <http://wadasouken.co.jp>

〒104-0061 東京都中央区銀座1-13-1 ヒューリック銀座一丁目ビル4F

値上げ交渉研修 受講申込書

※受講予定者の欄はお申し込み時点でののおおよそをご記入ください。

申込企業	社名	年商	百万円	社員	人
	業種	商品			
申込責任者	氏名	所属	役職		
	所在地 〒				
	TEL	-	FAX	-	-
	MAIL				
受講予定者	部門	階層	受講者	人	
	部門	階層	受講者	人	
	部門	階層	受講者	人	
	部門	階層	受講者	人	
	部門	階層	受講者	人	

受講申込書にご記入いただいた「個人情報」は、本研修の事務手続きと運営のほか、当社グループからの関連情報の提供に使用します。第三者に開示・提供することはありません。