

値引き対策の進め方

営業現場で使える「実践テクニック」も多数紹介

日程◆ご都合のいい日程をお選びください。

2019年2月20日(水) 7月9日(火)

時間◆午前10時～午後5時

会場◆J R 東京駅周辺 (後日連絡)

対象◆社長、取締役、後継者、営業幹部の方々

和田創研では、①「値上げ交渉の進め方」と②「値引き対策の進め方」のセミナーを2日連続で開催しています。

どちらも利益率を高める方策です。値上げに踏み切っても値引きに頼っては意味がありません。

2日連続で参加されることをお奨めします。

社員の指導にも役立てられる内容です。

内容構成 ※内容の改訂により一部が変更になる場合あり。

社長編◇経営判断による値引き対策

営業活動の見直しによる根本的な回避

I トップならではの最善・究極の打ち手

値引きは商品力と営業力の掛け算でなくす

1. 値引きをゼロにできるのは社長だけ
2. 商品力と営業力の関係を腑に落とす
3. 社長が全社改革を引き起こす第一歩
4. 営業がマーケティングを牽引すべし
5. 値引きに泣かされる最大の理由とは
6. 値引きに泣かされる根幹の理由とは
7. 営業社員を削っても収益は落ちない
8. 商品力を強化する2つのアプローチ

社員編◇営業活動による値引き対策

テクニックの駆使による実践的な緩和

I 値引き頼み・値引き漬けを脱する基本

営業社員の意識と発想が最大の障壁となる

1. 値引きの原因の過半は営業社員の側
2. 商談をまとめる一番お手軽なやり方
3. 値引き軽減の基本中の基本はこれだ
4. 営業活動のありようを大きく改める
5. 値引きに泣かされる主因は思い込み
6. 見積書の出し方次第で利益が変わる
7. 見積書提示で押さえるべきポイント
8. 値引きを減らすのが至難の相手とは

II 値引き要求と値引き競争を抑える要諦

営業方法転換による事前の予防に注力せよ

1. 値引き減らしは対処より予防を重視
2. 究極の値引き対策は本物の提案営業
3. 商品推奨営業から、課題解決営業へ
4. 御用聞き営業から、案件育成営業へ
5. 価格提示営業から、価値提供営業へ
6. 予算争奪営業から、予算創出営業へ
7. 提案営業なら価格競争を避けられる

III お決まりの値引き要求に対応するコツ

営業現場で使える実践テクニックあれこれ

1. 常套手段でも減らせる値引きはある
2. 真に受けてならない値引き要求とは
3. 全員が実行できる値引き対策の急所
4. 電話などでの値引き要求への対応法
5. 提案における値引き減らしの決め手
6. 見積書を用いた基礎的な値引き対策
7. 即可能、価格表による値引き減らし
8. 軽く差し違えるだけで利益は保てる
9. 値引き要求を跳ね返すトークの基本
10. よくある値切りに応酬話法で備える
11. 値引き要求に即効性の高い対応策13
12. 試す価値のある値引き対策いろいろ
13. 驚くほど利くパフォーマンスのコツ
14. 顧客の納得を引き出せる値引き対策
15. ぜひ決めたい大型案件の値引き対策
16. ひどく厳しいバイヤーの値引き要求
17. 営業は値引き要求を断っていけない
18. ロールプレイでリアリティを高める

「値引き営業」にさよならするセオリー&ノウハウの決定版。

内容紹介

商談の現場で、安易な値引きが横行しています。営業が値引きに走るのでは、経営層や他部門の血のにじむようなコストダウンの努力が吹き飛んでしまいます。

商談を決める一番簡単なやり方は、顧客が購入する水準まで価格を引き下げること。しかし、それは値引きで売れたのであり、営業力で売ったわけではありません。皆がこの区分けを肝に銘じることが高収益の入口です。

商談の現実が非常に厳しいのは確かですが、営業担当者は自分や家族の生活を守るためにも「正社員」としての存在価値を会社や職場で示さなくてはなりません。

本講座では豊富な営業経験と指導経験を持つ講師が、顧客の値引き要求とライバルとの値引き競争をいかに回避するか、緩和するかについて、具体策を織り交ぜながら分かりやすく解説します。値引き頼み・値引き漬けの営業活動を脱却する基本と要諦、コツが身につきます。

なお、値引き要求はクロージングの段階で受けやすく、それを乗り切ることで商談をまとめられます。

厄介な「値引き」の回避と緩和が図れます。

講師紹介



和田創研代表
シニア起業家
和田 創
(わだ・そう)

売上が立っても利益が出ない不毛の商談もなくせます。

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。

参加申込み ※東京駅周辺もしくは近郊の別会場になる場合あり。

申込方法

- 参加申込書にもれなくご記入のうえ、ファクスでお送りください。当社より、メールにて請求書と参加証、会場地図などをご送付します。開催7日前までに、請求書に記載した銀行口座へ手数料ご負担にてお振り込みください。なお、参加申込みをお断りする場合がありますが、その際に理由を明らかにする義務を負いません。
- 直前のお申込みはお受けできません。また、キャンセルのご連絡は3日前までをお願いします。それ以降になりますと参加費の払い戻しはいたしかねますので、代理の方がご出席ください。

お申込みはファクスでどうぞ。
FAX 050-3737-4562

参加費

55,000円（1名当たり。教材費・昼食代込。消費税別途）

※1社2名の参加は1名当たり1割引、3名以上の参加は1名当たり2割引。

お問合せ先

和田創研 TEL 050-3786-3704

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

値引き対策の進め方 参加申込書 ※同業者および個人のお申し込みは不可。

2019年2月20日(水) 7月9日(火)

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						
参加者	氏名		所属		役職	
参加者	氏名		所属		役職	
参加者	氏名		所属		役職	

参加申込書にご記入いただいた「個人情報」は、本セミナー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。