

価格交渉必勝テクニック研修

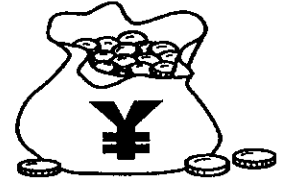
お客様は、必ず値引いてきます！ 機嫌を損なわず、どう交渉を進めるか！

①交渉の前提条件となる相互満足の考え方

②お客様のニーズ解決と実績の強調

③交渉が駆け引きとなる交渉術

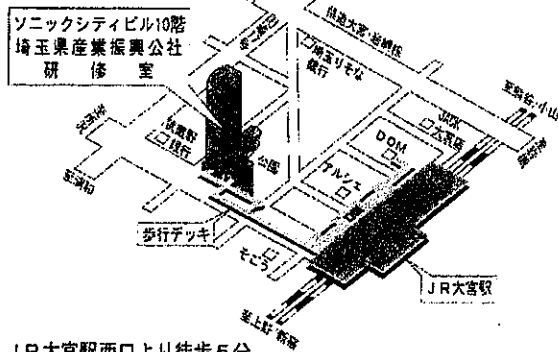
実習を交えて体得！



【開催日時】平成30年 8月 3日 (金)

9:30~12:30 ※受付開始9:00~

【研修会場】



JR大宮駅西口より徒歩5分
※駐車場は有料(30分200円)ですので電車をご利用ください

さいたま市大宮区桜木町1-7-5
大宮ソニックシティビル10階
埼玉県産業振興公社 研修室
JR大宮駅より徒歩5分

【定員】20名

【対象者】営業担当者、購買担当者

【受講料】会 員 4,500円
一 般 5,600円

【主催】(公財)埼玉県産業振興公社
研修・情報G: TEL048-647-4087

＜内容＞

1. 交渉の考え方と心得ておくべき基本事項
2. 価格に関する断り文句の対処法
3. 価格交渉の正攻法
4. 交渉を決定する基本的な戦略の5大ルール
5. 交渉戦略、5つのステップ
6. 価格に関する反論に答える8つのテクニック
7. 価格交渉必勝テクニック
8. 価格交渉のセールストークと注意点
7つのポイント
9. 交渉の準備と計画のやり方

＜講師＞

にしむらセールス&ヒューマン研究所
所長 西村 文彦氏

青山学院大学を卒業後、東芝情報機器株式会社にて、32年間OA機器の直販・ルートセールスと同社及び販売会社にOA機器のセールスを指導。その後、人間関係で著名な教育家、箱田忠昭先生のインサイトラーニング社にて教育の営業推進実務及びインストラクタの経験を積む。

2000年6月に、「にしむらセールス&ヒューマン研究所」を設立。営業担当者と同じ視点で営業の理論と実践例を語る現役営業マン講師である。

お申し込みは・・・FAX 048-645-3286 価格交渉必勝(18KRA)

| | | | | |
|---------------|---------|-------|------|-----|
| 企業名 | | TEL | | |
| | | FAX | | |
| 住所〒 | | 事務担当者 | | |
| フリガナ 受講者氏名 | 所属部署・役職 | 年齢 | 勤続年数 | 性別 |
| | | | | 男・女 |

個人情報の利用目的のご案内

当社は個人情報を、以下の目的で利用させていただきます。また、募集活動で入手した情報は、当社の事業で使用し管理します。

- ・研修やイベントなどに関する情報のご案内(送付を含みます)
- ・各種相談やお問い合わせに関する対応など
- ・当社が実施する各種調査の公表

- ・研修の運営上必要となる受講生名簿・受付簿の作成
- ※申込書にご記入いただいた範囲内で受講者名簿として講師に提出します。

※公表する際は特定の個人を識別できないように配慮します

もし差し支えがある場合、事前にお申し出ください。