

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。

2013 9/2(月)
午後1時30分~4時30分
卸町会館 2階会議室

講師

ドイツ マネジメントコンサルティング オフィス
代表 山下健二



ポイント

知っているのと、知らないのでは大違い!

成否の分かれ目、営業交渉術「5つの鉄則」を指導します。

続けるのと、続けないのでは大違い!

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。

出来るのと、出来ないのでは大違い!

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。

受講料・申込方法・お支払方法

受講料 1名4,200円
(テキスト・資料・税込)
申込み 下記申込書に記入の上、来る8月28日までFAXにてお申込み下さい。入金確認次第、正式申込みとさせていただきます。
振込先 七十七銀行名掛丁支店
普通預金 5689449
株式会社ホップステップ

講師

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材を育成中。
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。

プログラム

オリエンテーション

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

ロールプレイング

応酬話法、7つのスキルを身につける

発表&質疑応答

講義

脱! 守りの営業、受け身の営業、後手後手の営業
まとめ

【持参いただくもの】筆記用具

定員30名になり次第、締め切りとさせていただきます

弊社は、『宮城県の企業に働くビジネスパーソンのスキルは全国で最も高い』と言われる日が訪れることを願って公開講座を続けています!

主催 仙台でセミナー企画、全国への講師派遣、2年の実績!

(株)ホップステップ

〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡3-11-5
TEL 295-2766 FAX 295-2788

申込FAX 295-2788

実践! 価格交渉術講座

参加申込書

| | | | |
|------|-----|------|--|
| 会社名 | | お電話 | |
| ご住所 | 〒 - | FAX | |
| 参加者名 | | 参加者名 | |