

営業のための 価格交渉力向上セミナー

顧客を納得させ、利益を増幅する

【旧名称：価格交渉力強化セミナー】

会 期 2025年 3月11日(火)
6月26日(木)
11月 7日(金)
2026年 3月11日(水)

開催会場 日本能率協会 研修室 (東京都港区芝公園)

講 師 水島 温夫 氏 有限会社フィフティ・アワーズ
代表取締役 主席研究員
【グループ演習ファシリテーター】
澤井 弘昌 氏 元 旭硝子株式会社

対 象

- 営業担当幹部、営業マネジャー、リーダー、中堅社員の方々
- 営業企画部門、経営計画部門に所属の方々
- 営業部門の「働き方改革」を担当されているの方々

本セミナーの特長

昨今、価格交渉の重要性が改めて認識されています。コストダウンに頼った経営では生き残れません。

厳しい競争の中で利益を確保するための価格交渉力こそが今営業マンに課せられた課題です。

本セミナーでは、現在取りこぼしている利益の「見える化」からスタートし、利益を最大化する価格交渉の考え方と、具体的なツールを学びます。

おすすめの方

- 価格に厳しい顧客に対して、どのように値上げ交渉をするべきかについての手法を勉強したい
- 顧客の納得する値上げを実現したい
- 高付加価値営業が重要だとわかっているが、具体的に何をどうするのかを知りたい
- 日経ビジネスで特集されたダイナミックプライシングの考え方、やり方を勉強したい
- 交渉術ではなく営業部門としての価格戦略のありかたについて頭の整理をしたい
- 働き方改革の潮流の中で、営業マンの効率を高めたい
- 価格戦略を考えたい

プログラム

<昼休み 12:00~13:00>

10:00

1 価格戦略の現状と課題

- (1)価格競争の中で、いかに利益を汲み上げるか
＜営業マンを取り巻く環境変化＞
- (2)遅れているB2B事業の価格マネジメント
＜B2B 事業におけるプライシングの特性＞

2 価格交渉力4つのポイント

- (1)事業戦略と価格戦略の整合性がとれているか
＜事業戦略と価格戦略を連動させる＞
- (2)プライスと「顧客からみた価値」が連動しているか
＜単に価格操作をするのではなく9つの顧客価値と連動させる＞
- (3)ダイナミックプライシング発想の取り込まれているか
＜限界利益を最大化させる収益管理をおこなう＞
- (4)価値と価格のつくり込みに儲けの機会損失はないか
＜セットメニューを単位とした価格設定＞

17:00

グループ討議 自社の価格交渉のやり方の現状と今後

3 プライシング改革の進め方

- (1)定量分析
＜現状の価格分と累積限界利益グラフの作成＞
- (2)定性分析
＜高価格受注、低価格受注、失注の要因分析＞
- (3)セットメニューのつくり込み
＜顧客価値視点で歯抜け・未充足状態の「見える化」と補強＞
- (4)営業行動の差別化
＜営業マンの価格交渉力を差別化する＞

■ まとめ

プライシング改革に向けて

※プログラム内容は、変更される場合があります。また、進行の都合により時間割が変わる場合がございます。あらかじめご了承ください。

◆ 関係部門・関心のある方へご回覧・ご紹介ください。
◆ 「参加者の声」は裏面をご参照ください。

営業のための価格交渉力向上セミナー

講師紹介 (敬称略)

水島 温夫

有限会社フィフティ・アワーズ
代表取締役 主席研究員

慶應義塾大学機械工学修士、スタンフォード大学化学工学およびシビルエンジニアリング修士。
石川島播磨重工業株式会社を経て、株式会社三菱総合研究所に入社。国際経営コンサルティング部長、経営コンサルティング事業センター長を経て、現在、フィフティ・アワーズ代表取締役。製造業からサービス業にいたる幅広い業界にわたってコンサルティング活動を展開している。事業戦略、組織戦略をはじめ、数多くのプロジェクトを手掛ける。幅広く事業コンサルティングを手掛けること30年、その中で培った経験を生かし日本企業が世界で勝つための経営手法を開拓してきている。

【グループ演習ファシリテーター】

澤井 弘昌

元旭硝子株式会社にてBtoB営業に長年従事。ソリューション型営業を実践、アジアでの海外営業も経験。

参加者の声

- 顧客によって製品・サービスの価値は様々で顧客が感じる価値に応じた価格設定をすることが大事だと学んだ。
(30代 男性 一般社員 営業担当)
- 自社で現在手がついていない領域について勉強になりました。収益の改善に課題意識を持たれている方にお奨めです。
(40代 男性 係長・主任クラス CS/カスタマーサービス担当)

お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字) **JMA 150971** で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申し込みが難しい方は
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。

TEL : 03(3434)6271

2



スマートフォン
タブレットから



参加料 (消費税込)

一般社団法人日本能率協会法人会員	64,900円/1名
上記会員外	77,000円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。

※昼食の提供はございません。(各自でご用意ください)

※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。

<https://www.jma.or.jp/membership/>

※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ(<https://school.jma.or.jp/>)に掲載しておりますのでご確認ください。

参加定員 20名 (参加人数が最少催行人数に達しない場合は、中止させていただく場合がございます。)

プログラム内容に関するお問い合わせ先 (企画担当)

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL : 03(3434)1955(直通)

申込に関するお問い合わせ先 (参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容)

JMAマネジメントスクール TEL : 03(3434)6271

電話受付時間 月～金曜日9:00～17:00 ただし祝日を除く

E-mail : seminar@jma.or.jp FAX : 03(3434)5505

会場案内 会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。

日本能率協会 研修室

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

キャンセル・参加日程変更の規定

キャンセルご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料 (年度内一回限り)
開催15日前～開催8日前 (開催当日を含みます)	参加料の10%	無 料
開催7日前～前々日 (開催当日を含みます)	参加料の30%	5,500円(税込)
開催前日および当日	参加料の全額	7,700円(税込)

参加日程の変更については、変更後の日程で確実に参加することを条件に1回のみ可能といたします。

電話でご確認後、所定のお手続きをお取りください。万一キャンセルの場合、初回のお申出の日付により上記キャンセル料が発生します。なお変更後の日程のキャンセルの場合も上記キャンセル料を申し受けますのでご了承ください。変更は同一年度内(4月～翌年3月)に限ります。

(注)変更・キャンセルの場合は必ずJMAマネジメントスクールの問い合わせフォームよりご連絡ください。

日本の経営革新

×
学びと成長



日本能率協会(JMA)は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にすることを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。

社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育、マーケティング、営業、開発・設計・技術、生産、購買・調達など専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。また、企業・自治体・学校向け、個別課題解決支援も行っています。

会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。
是非この機会にご入会をご検討ください。

詳細は
<https://www.jma.or.jp/membership/>

JMAが選ばれ続ける4つの理由

1 現場課題に
合わせた
プログラム内容

2 実践力のつく
演習

3 研修結果を
継続させる仕組み

4 多様な業界、
業種と交流