

## 47 価格交渉力強化セミナー

(旧セミナー名：価格戦略強化セミナー)

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

## ねらい・特徴

価格交渉力の方法を体系的に整理し、

①現状利益の取りこぼしの「見える化」

②顧客が納得する「顧客から見た価値」に連動させた価格設定、価格交渉の方法

③利益のとりこぼしを無くすきめ細かな価格交渉

について具体的ツールを使った方法を解説します。

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。

## 会期・開催地

会場(東京) 2023年11月15日(水)

2024年 6月21日(金)

2024年11月21日(木)

2025年 3月11日(火)

## 講師 (敬称略)

水島 温夫 フィフティール・アワーズ 代表取締役 主席研究員

## 参加料 (税込)

日本能率協会法人会員：64,900円／1名

会員外：77,000円／1名

(注)テキスト(資料)費が含まれております。

## 受講者の声

- ・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)

## プログラム

(昼食12:30～13:30)

時間

1日

10:00

## 1. 価格交渉の考え方、アプローチの解説

- ①価格交渉による収益アップが必要とされている現状を知る
- ②収益における機会損失の最小化という考え方で収益を高める
- ③限りある経営資源(製造ライン、チーム数など)からの限界利益最大化を図る

## 2. 価格交渉のためのツールとその使い方

- ①分散図(価格－数量)で現在のプライシングの傾向をつかむ
- ②限界利益の累積棒グラフで全体の利益構造の現状把握と今後のあるべき姿を設定する
- ③「顧客から見た価値」のレーダーチャートで顧客に選ばれた定性的な理由を把握し、今後のセットメニューづくりをする
- ④タラ・レバ分析図をつくり、現在、近い将来、中期的な視点での機会損失を潰す

**グループ討議** 顧客接点で営業が創る価値(カラ・ノデ分析)  
取りこぼしの現状と課題(タラ・レバ分析)

## 3. 営業のパワーアップポイントの解説

- ①スピードアップ、効率化 …… 予めセットメニューを準備、共有化する
- ②機会損失の最小化 …… 多様なセットメニューの準備、TPOに応じた提案
- ③プライスアップ、値引き抵抗カ… 9つの「顧客から見た価値」とリンクした価格提示
- ④限界利益の最大化 …… 累積棒グラフの現状との対比で、セットメニュー提示

**グループ討議** 価格交渉実施に向けての課題

17:00