

2 営業部門、販売部門、商談にかかわるすべての担当者、管理者の皆さま向け

「値段が高い」「予算がない」「検討する」というお客様の声をひっくり返せ!

# 「高いなあ」と言われても売れる営業のしかけ

開催日：2017年11月8日(水) 10:00～16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：インサイトラニング株式会社 **箱田 忠昭** 氏  
代表取締役

略歴：

慶応義塾大学卒、ミネソタ大学大学院修了。日本コカコーラの広告部マネージャー、パルファイン・イブ・サンローラン日本支社長を歴任。その間、米国で著名な話し方、リーダーシップ、人間関係のセミナーであるデール・カーネギーコース公認インストラクターとしてビジネスマンの指導にあたる。昭和58年にインサイトラニング株式会社を設立。プレゼンテーション、ネゴシエーション、セールストーク、時間管理等に関する講演・研修などで活躍中。  
<著書>「成功するプレゼンテーション」「ビジネスで成功する時間活用術」「すぐに役立つ交渉術」他、多数。

## 特色

「高いなあ」「他社の方が安い」「予算がない」。営業や販売の場で直面するお客様の断り文句のほとんどは、価格に関するものです。売り手である営業・販売担当者は、たとえ値段が高いと言われても、お客様の心理を熟知し、最終的に購買意欲をかき立てるための商談・交渉の技術や戦略を備えておく必要があります。

本セミナーでは、買い手側が使う手法を分析し、ケースに応じた対応法や鮮やかな切り返しテクニックを、実習を通じて体得していただきます。セールスに自信をつけたい方、もっと売上を上げたい方、お客様との壁をぶち破りたいが具体的な手法がわからないという方も、解決策が得られるはずです。

## カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

### 1. 営業なら少しでも高く売れ!

- (1)お決まりの「断り文句」はクッションで受ける
- (2)お客様の心を掴む成功事例の使い方
- (3)買ってもらう理由を説明するUSP
- (4)反論への答え方3つのステップ

### 2. NO!の裏に隠れているお客様の心理を知っておこう

- (1)お客様は、まず「NO」を言う
- (2)「高いなあ」にダマされるな!
- (3)自社の商品・サービスは本当に高い?
- (4)お客様は感情で動く
- (5)価格に不満があるお客様との交渉4つのステップ

### 3. 価格交渉の正攻法 【ケーススタディ】

- (1)価格交渉にも定石がある
- (2)競合見積りに勝つ法
- (3)トータルバリューアプローチ

### 4. 「高い」という断り文句に答える8つのテクニック 【ケーススタディ】

- (1)価格に8つのテクニックを駆使してみよう

### 5. 値下げしなくても売れるセールストーク7つのポイント 【ケーススタディ】

- (1)サバのせ法 (2)セルダウン法 (3)ニセ消去法
- (4)早い者勝ち法 (5)業界慣習法 (6)雲の上法
- (7)セルアップ法

### 6. 価格交渉必勝テクニック

- (1)積み重ね法 (2)見返り要求法 (3)水道修理店法
- (4)徹底同意法 (5)覚え書き法 (6)錯覚誘引法
- (7)柴犬法

### 7. できるだけ高く売る5つの基本戦略

- (1)初頭要求極大化の法則を使い
- (2)情報を持っている者が勝つ
- (3)力関係であきらめるな、逆転可能だ
- (4)交渉の時間戦略は90/10の法則
- (5)競合をオトリにすればプレッシャーをかけられる

### 8. 値上げを受け入れてもらう交渉のコツ

- (1)値上げは大義名分で
- (2)QSCSでメリットを主張する
- (3)譲歩の幅を用意する

**参加申込書** ( \*個人情報取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」 ) 受講料：会員...23,760円 一般...31,320円  
(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

11/8(水)「高いなあ」と言われても売れる営業のしかけ 【FAX .03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
所在地	〒			連絡 担当者	部署・役職		
					ふりがな		
					氏名		
業種(具体的に記入してください)				E-Mail			
TEL	( )	FAX	( )	取引店	支店		
参加者 ( )内に ふりがなを ご記入くだ さい。	氏名	( )	部署	役職			
	氏名	( )	部署	役職			
	氏名	( )	部署	役職			
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 / 同・別

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。〔お問い合わせ先〕  
一般の方：受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。03-5653-3951  
\*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。研修担当(Ⓜ)