

1 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: 2019年12月4日(水)10:00~17:00

会場: りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師: インサイトラーニング(株) **箱田 忠昭** 氏  
取締役会長

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、バルファイン・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年にインサイトラーニング(株)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、お客さま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え
- (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)競合をオトリに使え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 (\*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に」) 受講料: 会員...24,200円 一般...31,900円 (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

12/4(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
受講票送付先	〒		連絡担当者	部署・役職	
				ふりがな	
				氏名	
				E-Mail	
業種(具体的に記入してください)					
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 (H)