

消費税率引き上げに負けない交渉力を身につける！

# 価格交渉力パワーアップセミナー

～“交渉力を身につけて、利益を確保するために～

消費税率10%の引き上げと軽減税率制度導入まであと1年となりました。消費税率引き上げを間近に控えた今、企業の経営環境はより厳しさを増し、今後は取引先から価格面での交渉を迫られる可能性があります。取引先と良好な関係を維持しながら、十分な利益を確保するために、人間関係に基づく価格交渉術が必要となってきます。

本セミナーでは、取引先の価格交渉に対応できる実践的な価格交渉力の基本や交渉術について、実習を交えながら分かりやすくお話しします。

## ◆セミナー内容◆

- 消費税率引き上げ、軽減税率制度の概要
- 交渉提案に必要な考え方と基本
- 交渉を成功させる人間関係づくり、アサーティブな考え方
- 交渉を決定する戦略の5大ルール
- 価格交渉の正攻法
- 反論に答える8つのテクニック
- 価格交渉、7つのセールストーク

## 講師 西村文彦氏

にしむらセールス&ヒューマン研究所 代表



青山学院大学卒業後、東芝情報機器(株)にて営業に従事。同社の営業推進本部で社内予備全国区の営業担当者にセールスを指導。その後インサイトトレーニング社にて営業推進実務、研修インストラクターを積む。2000年6月に「にしむらセールス&研究所」設立。販売、心理学、人間関係論を駆使したきめ細かい親切な指導で好評を博し、全国で活躍している現役営業マン講師である。

日時 平成30年11月21日(水) 14時00分～16時00分

会場 小田原箱根商工会議所 1階 ホール 小田原市城内1-21

対象 経営者、管理職、営業・販売担当者 他

受講料 無料

●お申し込み：下記申込書に必要事項をご記入の上、FAX (0465-22-0877)

または電話でお申し込みください。

●お問い合わせ：小田原箱根商工会議所 (担当：古川・樋口) 電話 0465-23-1811

「価格交渉力パワーアップセミナー」受講申込書 (FAX : 0465-22-0877)

事業所名			
受講者名	役職名 ( )	役職名 ( )	
所在地			
電話		F A X	

※ご記入いただいた個人情報につきましては、本講座に関する連絡の目的のみ利用します。