

ネゴシエーション スキルアップ 研修

公開セミナー

< トレーニング内容の概要 >

1. 営業場面にフォーカスし、効果的に目標達成する交渉とは

アールアンドケイの「ネゴシエーション・スキルアップ」トレーニングは、営業場面における効果的な交渉術に焦点を当て、営業担当者の営業目標の達成を効果的に実現するため、まず達成目的を明確にしたうえで、どのように顧客と折衝を行っていくかの事前の計画作りと、相手の人間性に合わせた現実的適切な対応方法を学びます。

2. 交渉は、営業プロセスのそれぞれの段階で必要なスキル

交渉は、営業活動の最終段階で行われるものではなく、営業プロセスのそれぞれの段階で必要となる重要なスキルです。もし営業スタートの時点からネゴシエーションをしようとするなら、まず購買側の興味、関心事を明らかにすることです。そうすれば、さらに創造的な解決策を生み出すことができますはずです。

交渉は、一方が勝ち他方が損失を被るというものではありません。あなたの製品やサービスが、顧客のビジネスに価値をとということを顧客が認めてくれるようにすることが目的です。

3. 顧客の関心事を正しく引き出すことにより、顧客が満足できる交渉成果につなげる

そのために、営業マンは、顧客の関心事を見出すことに最大の努力を払うことです。顧客は価格を重要視しているのか、購買条件にあるのか、それとも他のところに注目しているのかを見極め、そして顧客側が関心を持っている基準を発見することです。

4. デモンストレーションを通じて、トレーニング後の実際場面に生かせる

そして売り手側、買い手側が相互に納得し、満足できる成果が得られる交渉術をチームに分かれてデモンストレーションすることにより、交渉時の重要なポイントと、どのような問題点があるかを理解します。折衝・交渉場面における売り手、買い手の心理的な変化を理解して、トレーニング後の現実場面において利益を確保し、最大成果が得られることを目的としています。

5. 反復受注を目指す

売り手が利益を得て、顧客が損失を被るビジネスでは、顧客からの反復受注は期待できません。今回の案件でお互いが満足できる帰結が得られることにより、また次のビジネスもあなたのところに帰ってきます。長期的取引をもたらすような交渉環境を作り出す方法を学びます。

6. 徹底した購買側の価格引き下げ(困難な相手)に、どのように対応するか

今日、購買、調達部門の戦略が重視され、その戦略的な価格交渉に直面することが少なくありません。そのような厳しい状況下において、どのように交渉を進めることができるか？

< トレーニング・スケジュール >

1日目

9:00 ~ 9:20	Intro
9:20 ~ 10:00	ケーススタディ
10:00 ~ 10:15	休憩
10:15 ~ 10:40	ゼロサム交渉
10:40 ~ 11:00	ネゴシエーションの構成要素
11:00 ~ 11:20	ネゴシエーションのロードマップワークショップ
11:20 ~ 12:00	ネゴシエーションの構成要素
12:00 ~ 13:00	昼食
13:00 ~ 13:30	交渉の枠組み
13:30 ~ 15:00	顧客の関心事とその判断基準
15:00 ~ 15:15	休憩
15:15 ~ 16:00	解決策と自由な選択
16:00 ~ 17:00	ケーススタディ

2日目

9:00 ~ 9:20	1日目の復習
9:20 ~ 10:00	購買プロセスに沿ったコミュニケーション
10:00 ~ 10:30	困難な相手とのネゴシエーション — 事例紹介
10:30 ~ 10:45	休憩
10:45 ~ 12:00	ケーススタディ-2 困難な相手との交渉術
12:00 ~ 13:00	昼食
13:00 ~ 14:00	効果的交渉戦略 エクササイズ(デモンストレーション)
14:00 ~ 15:00	交渉計画の見直し ワークショップ
15:00 ~ 15:15	休憩
15:15 ~ 16:30	来たるべき、交渉の演習 ケーススタディ-3 デモンストレーション
16:30 ~ 17:00	まとめ

<プログラム参加費用>

お一人様11万円(消費税別 / 2日間)

<開催場所>

〒100-0001 東京都千代田区内幸町1-1 帝国ホテルタワー15F

お問い合わせ: 株式会社アールアンドケイマーケティング
〒185-1030 東京都新宿区西新宿 3-7-1 新宿パークタワーN30F
Tel: 03-5326-3147 Fax: 03-5326-3001