



製造業・メーカーのための “価格競争”に負けない営業力向上セミナー

と き 2026年 2月 12日(木) <時間>10:00~17:00

ところ 中産連ビル 研修室(名古屋市東区白壁3-12-13) または、オンライン(Zoom配信)

【研修のねらい】

どんなに自社の技術が優れていたとしても、同じ製品を作っている会社が複数存在する場合、価格競争が起こります。技術力や商品力は競合他社に負けないと自負していても、自社と同じ製品が他社でより安く売られていた場合、顧客は自然と安い方へと流れていってしまいます。

だからと言って、他社より安い値段にまで値引きして販売するとなると、値引き合戦状態となってしまう、付加価値がほとんど付けられず、いくら作っても商売にならない製品になってしまいます。値引きをせず、高いままの価格で買ってもらうにはどうすればいいか・・・本セミナーでは、『競合他社との価格競争(値引き合戦)に陥らない』ための、具体的な営業ノウハウを、20年間で7,000ケース以上の売れる仕組みづくりを支援してきた講師が伝授いたします。

【対象者】

- B to Bのルート営業が中心となる営業パーソン
- いつも価格競争となる商材を扱う営業パーソン

カリキュラム

- 1.業績アップの全体図
・営業とは、どの部分を担う仕事なのか?
- 2.価格競争に勝つにはどうするか?
・勝てない思考パターンはこれ
- 3.競合に勝つアピールの工夫
・8つのコツ
- 4.競合に勝つ差別化ポイントの考え方
(その作業ワークの実施)
・お金を払う価値とは?
・顧客の購入ブレーキを離す方法
- 5.価格競争に勝つための「営業ツール」とは何か?
- 6.営業のコツの勘違い
- 7.実際の実践事例や、活用法の解説
- 8.標準的な営業プロセスについての知識
- 9.「合意」のプロセス解説と模範例紹介
- 10.ヒアリングの3つの目的
- 11.ヒアリング・テクニック14
- 12.質疑応答

講師紹介

佐藤 昌弘 氏 株式会社マーケティングトルネード 代表

京都大学卒業(工学部)。大手都市ガス会社勤務を経て、98年住宅リフォーム会社を創業。人・モノ・金・信用なしの悪条件ながら、創業3年で約3億円の売上に成長させる。その後、2001年経営コンサルティング会社(有)マーケティングトルネードを設立。サラリーマン時代には、中部地区最大の異業種交流会を主催し、会員1000人以上の組織の代表幹事を歴任。主な著書:「凡人が最強営業マンに変わる魔法のセールストーク」、「ストレスゼロで必ず売れる飛び込み営業術」等多数。



製造業・メーカーのための“価格競争”に負けない営業力向上セミナー(2/12)参加要項／参加申込書 ※必要事項をご記入のうえ、切らずにこのままFAXをお送り下さい。

参加費（１名様）	中産連会員 36,300円(消費税込) 中産連会員外 41,800円(消費税込)
申込方法	●中産連ホームページの各セミナー詳細よりお申込みください。(https://www.chusanren.or.jp) 申込みが完了しますと、申込責任者のメールアドレスに「申込完了メール」が届きます。 ●ファックスでのお申込みも可能です。下記申込書に必要事項を記入の上、切り取らずに送信してください。 ※オンライン受講の場合は参加者のメールアドレスが必要です。必ず参加者のメールアドレスをご記入ください。 ※コンサルタント及び教育機関の方のお申し込みはお断りしております。ご了承ください。
受講までの流れ	＜会場受講の場合＞ 受講票と請求書を開催日の約2～3週間前に申込責任者宛へ郵送します。 ＜オンライン受講の場合＞ ①開催日の約1週間前になりましたら、「参加用URL」「ミーティングID」「パスコード」をメールにてご案内します。 ②テキストと請求書は開催日の約1週間前に申込責任者へ郵送します。 【オンライン受講の注意事項】 ・配信システムはZoomを使用します。Zoomがインストールできるカメラ付きパソコンをご用意ください。 また、イヤホン付きマイクのご使用を推奨します。 ・接続が切れないよう有線のLAN環境での受講を推奨します。 また、接続先環境に起因する音声・映像障害などについては保証しかねますのでご了承ください。 ・IDを共有してのご利用や、画面を投影してのご利用など、参加者ご本人以外の使用はお断りします。 ・研修の撮影・録音は固くお断りします。
キャンセルについて	お客様のご都合によりキャンセルされる場合には、以下のキャンセル料を申し受けます。 ・会 場 受 講 の 場 合 ： 開催日の前日（土日祝日を除く）・当日・・・・・・・・受講料の100％ ・オンライン受講の場合 ： テキスト発送後（開催日の約1週間前）・・・・・・・・受講料の100％ ※テキスト発送日はセミナーにより異なりますので下記担当者へご確認ください。
申込先	一般社団法人中部産業連盟 マネジメント研修事業部 齋藤 〒461-8580 名古屋市東区白壁3-12-13 TEL052-931-9826 FAX0120-342-340

年 月 日

会社名
〒

所在地 TEL FAX

※オンライン受講を希望される場合は、○をつけてください。

オンライン 受講	参加者 所属部課・役職名	参加者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス
申込 責任 者	所属部課・役職名	申込責任者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス

会社概要	業種(主要製品名)	資本金	従業員数	今回ご記入いただく個人情報は、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)に おいてのみ使用致します。 詳細は当連盟HP(http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html)をご覧ください。 同意のうえ、ご協力をお願い致します。関連情報が不要の場合には下記に①点のご記 入をお願い致します。 ☐ セミナーなどの関連情報の案内を希望しない
		百万円	人	
中部産業連盟会員(○印をお付けください)		会員 ・ 会員外		