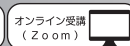
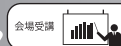


得意先を失うことを恐れて、なかなか値上げ交渉に踏み切れない営業担当の方へ



得意先の合意が得られる



「値上げ交渉」の上手な進め方

～心理学に裏打ちされた「値上げの切り出し方」&「納得材料の準備方法」で値上げ交渉をスムーズに実現する！～

と き

2025年 6月 17日(火) 9:30～16:30

開催形式

会場(中産連ビル 研修室) または オンライン(ZOOM配信)

ご参加
いただきたい方

● 営業部門のリーダー・担当者、営業戦略の視点を知りたい購買担当の方

※その中でも特に、

- ① 得意先を失う恐れから、値上げ交渉になかなか踏み切れない方
- ② 自社が供給過多(過当競争)の業界で、得意先との力関係において圧倒的不利な状況にある方
- ③ 心理学を使った値上げ交渉方法と、相手が納得する材料(根拠)の準備のしかたを学びたい方

根拠が不明瞭な値上げではなく、経済環境を反映した正当な理由での納得感のある値上げを実現する！



同業他社が多いため、値上げの話をしたら取引が他社に流れるリスクがある…



原材料費やエネルギーコストの高騰で値上げをしたいが、公的なエビデンス資料がなく、顧客の理解を得ることが難しい…



自社が中小(又は零細)企業のため、大手企業との力関係から値上げをすると今までの協力関係を壊してしまう恐れがある…

このように、得意先に値上げ交渉をしたいという思いが心の中にありながらも、身動きが取れず思い悩む方は少なくないのではないのでしょうか？

◆値上げ交渉の心理的抵抗や実践の難易度を大きく下げる方法が学べる！

世界全体での人口増加、終わりの見えない国際紛争、先が読めない気候変動などが原因で原材料価格や人件費が高騰する中、自社のサービスや製品を価格に転化する動きが所々に出始めています。

一方で、需要よりも供給過多の業種やコモディティ商品・サービスを取り扱う中小企業は原材料費や調達費の高騰を価格に転嫁できず、その結果、既存のビジネスモデルが立ち行かなくなることによって事業規模の縮小や倒産という苦境に立たされています。

そこで、本研修では、このような苦境に立たされている方のために、

- 1 値上げを提案することへの「心理的バリア(不安感や否定的なイメージ)を外す」方法
- 2 値上げを異常ではなく、市場経済では「当たり前」に起きるといった常識的理解を促す方法
- 3 現実感のある「比較」を生み出すことによって、「十分な納得の上で値上げを受け入れてもらう」方法
- 4 値上げの根拠として「説得力のある情報の準備と提示」のしかた
- 5 妥協の産物であったとしても、「結果的に値上げを実現できる」方法

つまり、得意先顧客との不要な軋轢(摩擦)生まずに「値上げ」を実現する交渉スキル(話の切り出し方・進め方、マインド、事前準備のしかた)を様々な事例と複数回のロールプレイを交えて、しっかり習得していただきます。

根拠が不明瞭な値上げではなく、経済環境を反映した正当な理由からの値上げは、企業の存続繁栄と社員一人ひとりのより善い生活のために必要な取り組みです。

「● 力関係から大手企業の顧客にはとても値上げ交渉などできない…」、「● 値上げ交渉を実現する交渉力はもちろんのこと、説得力のある材料(根拠)の準備のしかたも学びたい」、「● 斜陽産業又は参入障壁が低い業種で値上げなんて考えられない…」、このような方はぜひ本研修にお越しいただき、苦境から脱出する好機にさせていただければ大変うれしく思います。

◆研修プログラム（ 9:30～16:30 ）

1. 値上げ交渉の基本、心構え【講義&ワーク】

(1)交渉とは
(2)値上げ交渉は準備が9割

2. 値上げを実現するコツと実践術【講義&体験ワーク】

(1)思い込みをなくす ～心のバリアを外す
(2)価格転嫁を上手く進めるには
(3)値上げは当然と思わせる行動とは
(4)二分的思考とアンカリング
(5)グッドコップバッドコップ戦術

3. 値上げ交渉のプロセス【講義&体験ワーク】

(1)ターゲット顧客の選定のしかた

4. 値上げ交渉のケーススタディ【グループ演習】

(1)値上げ交渉のかけ引き(戦略)を考える

5. 値上げ交渉の実践【ロールプレイ】

(1)シナリオを考える
(2)値上げ交渉のロープレ

6. 研修の総まとめ

・振り返りと行動宣言

講 師

中産連パートナー講師（営業コンサルタント）

大学時代にAI（人工知能）を学び、ITエンジニアとして就職するも、人と直接会話することの魅力に惹かれ、営業職へキャリアチェンジする。その後、電子部品メーカー、半導体商社などでコモディティ化した商品（材）の法人営業を経験し、所属企業全社で前年比150%以上の営業数字を達成するなど、全国200名中・売上1位、最高で3億円/月の売上を記録を残したこともある。また、営業マネージャーとしても年上下下を含め25人をマネジメントした経験を持つ。現在は、オンラインと対面のハイブリッド営業研修、BtoBの法人営業研修、プレゼンテーション研修、コミュニケーション研修といったテーマで講師として活躍中。柔和で丁寧、参加者に寄り添った分かり易い解説が好評。受講者は延べ1万人以上を超える。

得意先の合意が得られる「値上げ交渉」の上手な進め方（6/17）

参加要項／参加申込書

参加費（1名様）	<table><tr><td>セミナー受講のみ</td><td>中産連会員 36,300円(消費税込)</td><td>中産連会員外 41,800円(消費税込)</td></tr><tr><td>フォローアップ(事後行動支援)★付き</td><td>47,300円(消費税込)</td><td>52,800円(消費税込)</td></tr></table>	セミナー受講のみ	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)	フォローアップ(事後行動支援)★付き	47,300円(消費税込)	52,800円(消費税込)	★本研修での学びを基にした「値上げ交渉戦略の企画書」を作成していただいた後、講師が添削&アドバイスコメントをつけて返却いたします！
セミナー受講のみ	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)						
フォローアップ(事後行動支援)★付き	47,300円(消費税込)	52,800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。 ●FAX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。 ●フォローアップ(事後行動支援)を希望される方は下記申込書の欄に「レ」を入れてください。 ※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」「パスワード」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。							
申込み・問合せ先	一般社団法人中部産業連盟 マネジメント研修事業部 小橋川 〒461-8580 名古屋市中区白壁3-12-13 TEL:052-931-9824 e-mail : kohashikawa@chusanren.or.jp							

会社名

〒

所在地

TEL

FAX

参加形態	フォローアップ (事後行動支援) を希望(✓)	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
☐ 会場 ☐ オンライン					
☐ 会場 ☐ オンライン					
☐ 会場 ☐ オンライン					
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シ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			