

取引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



顧客(取引先)の理解と合意が得られる

「値上げ交渉スキル」強化研修

と き

2026年 6月 4日(木) 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)

～交渉材料の集め方&使い方に加えて、心理学に裏打ちされた「顧客が納得する交渉の進め方」まで体系的に習得!～

ご参加
いただきたい方

● 営業部門のリーダー・担当者、営業側の視点を知りたい購買担当の方

※中でも特に、

- ① 得意先を失う恐れから、値上げ交渉に踏み切れない方
- ② 自社が供給過多(過当競争)の業界に属し、取引先との力関係において恒常的に不利な状態にある方
- ③ 値上げ交渉における相手が納得しやすい情報(根拠)の集め方&使い方を学びたい方

根拠があいまいな値上げではなく、正当な理由による交渉材料で納得感のある値上げを実現する!



同業他社が多く、値上げの話を切り出したら契約が他社に流れるリスクがある…



原材料やエネルギーコストが高騰して値上げをしたいが、交渉材料の集め方・見せ方が分からず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、取引先との力関係から値上げをすると今までの築き上げた関係を壊してしまう恐れがある…

このように、取引先に値上げの交渉をしたい思いが心の中にありながらも、身動きが取れずに思い悩む方は少なくないのではないでしょうか?

◆値上げ交渉の心理的障壁を払拭し、顧客(取引先)の抵抗を柔軟に突破する交渉スキルが身につく!

世界全体での人口増加、終わりの兆しが見えない国際紛争や気候変動などが原因で原材料価格や人件費が高騰していく中、企業においては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。

その一方で、供給過多のコモディティ商品・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することが難しく、その結果、今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々のために、

- ① 値上げを提案することへの「心理的なバリア(不安感や否定的なイメージ)」の取り除き方
- ② 値上げを異常ではなく「経済環境によって普通に起きる」という常識的かつ倫理的な理解を上手に促す方法
- ③ 現実感のある「比較」を生み出すことによって、「納得した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集め方と提示」のしかた
- ⑤ 交渉の結果が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」交渉の進め方

つまり、取引先と不要な軋轢(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/マインドセット/交渉材料の集め方)を様々な事例と複数回のロールプレイを交えて習得して、自分のスキルとして活用できるようにします。

根拠があいまいな値上げではなく正当な理由による値上げは、企業の存続と繁栄、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。

「● 大口の顧客に対し、とても値上げ交渉なんてできない…」、「● 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)の集め方や使い方を学びたい」、「● 斜陽産業(又は参入障壁が低い業種)の当社は値上げなんてすれば、自分の首を締めることになるのでとてもじゃないができない…」。

このような方はぜひ本研修にご参加いただき、これまでの既成概念を壊して「苦境から脱出する好機」にしていただげば大変嬉しく思います。

◆研修プログラム（ 9:30～16:30 ）

1. 値上げ交渉の全体像とマインドセット 【講義】	4. 値上げ交渉の実践 ～応酬話法と説明技法 【講義・ワーク】
(1) 値上げ交渉の本質 (2) 営業が抱えやすい誤解と思い込み (3) 成功確率を高める「準備が9割」の原則 (4) 相手・自社・市場の三点で考える交渉フレーム	(1) 顧客からの典型的な抵抗・反論 (2) 質問話法によるニーズと制約の抽出 (3) Yes but法による衝突の回避 (4) Yes and法による合意形成の前進 (5) DESC法を使った値上げ交渉テンプレート (6) 反論への回答づくり(根拠提示・条件整理)
2. 値上げを実現する“下地づくり”の基本 【講義・ワーク】	5. 状況別の「値上げ交渉」戦略① 【ケーススタディ】
(1) 日頃の信頼関係構築と価格提示の事前示唆 (2) 顧客心理と「二分的思考」の罠 (3) アンカリングを活かした価格提示戦略 (4) グッドコップ／バッドコップ戦略の基礎と活用場面	(1) 価格競争が激しい市場でのアプローチ (2) 値上げに厳しい顧客タイプ別の対応 (3) 決裁者と担当者の温度差を埋める (4) 高額商品の値上げ交渉(テレビ・高級時計など) (5) サービス型商材の値上げ交渉 (6) 難易度が高い交渉での「返答設計」
3. 値上げ交渉のプロセス設計 【講義・ワーク】	6. 状況別の「値上げ交渉」戦略②(ロールプレイング・フィードバック)
(1) ターゲット顧客の選定(交渉効率の最大化) (2) 決裁者アプローチと訪問タイミングの最適化 (3) 業界動向・値上げの根拠データの集め方 (4) 提供価値の再定義(品質・サービス向上の可視化) (5) 申し入れ価格と着地価格の設定方法 (6) セット提案・長期契約・数量条件など緩和策の設計	(1) 値上げ交渉スクリプトの作成 (2) ペアロールプレイ(アンカリング編) (3) 役割分担ロールプレイ(グッドコップ／バッドコップ編) (4) 総合ロールプレイ(DESC法統合) (5) 個別フィードバック:強みと改善点
	7. 総括とアクションプラン
	・本日の学びの整理 ・個人の課題と達成指標の設定 ・明日からの実践計画の策定

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、半導体産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。丁寧な解説と、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。

顧客(取引先)の理解と合意が得られる「値上げ交渉スキル」強化研修（6/4） 参加要項／参加申込書

参加費（1名様）	<table><tr><td></td><td>中産連会員</td><td>中産連会員外</td></tr><tr><td>セミナー受講のみ</td><td>36,300円(消費税込)</td><td>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>		中産連会員	中産連会員外	セミナー受講のみ	36,300円(消費税込)	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)	★本研修での学びを活用した「値上げ交渉戦略の企画書」を作成していただいた後、講師より添削＆アドバイスによるフィードバックをいたします！
	中産連会員	中産連会員外									
セミナー受講のみ	36,300円(消費税込)	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ご利用は断ります。 ・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。 営業日の17:30以降のご連絡は、翌営業日の取り扱いとさせていただきます。										
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 名古屋市長区白壁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					

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	