



《コースの狙い》

～他社の成功事例や失敗事例を共有し、実務に活かす～

1. バイヤーの交渉力向上

・・・交渉に必要な準備、戦略、戦術を理解し、実践できるようにする

2. 取引先との関係構築と戦略的活用

・・・取引先(メーカー・卸売業)との関係を深く理解し、適切な交渉戦略を立てられるようにする

3. 利益を最大化する交渉スキルの習得

・・・値入改善の手法を学び、利益を確保するための交渉テクニックを習得する

4. 即実践できる交渉テクニックの習得

・・・交渉相手の立場を分析し、状況に応じた最適な交渉方法を選択できるようにする

5. 他社バイヤーとの交流による視野拡大

・・・他業種のバイヤーとの情報交換を通じて、新たな視点を得る



・・・主なカリキュラム・・・

I. バイヤーの商談の事前準備

1. 商談のためには何を準備すべきか
2. 対等な交渉はほぼ存在しない
3. 交渉の長期的な目的は信頼関係の構築
4. 信頼関係を築く6つのポイント
5. バイヤーの取引先の交渉事例
6. コミュニケーションツール別のメリット・デメリット
7. 営業担当者の権限、意思決定を理解する 他

II. バイヤーの価格交渉

1. 価格交渉のテクニック
2. 価格交渉前の情報収集
3. YESと言わせる6つの武器
4. 「行動経済学」を活用した交渉を考える
5. なぜ条件が合わないのか？
6. メーカーの値上げ交渉にどう対応するか
7. お取引先の営業担当者の立場を分析 他

* アレンジ可能です。ご相談いただけますと幸いです。