

1 万件の交渉実績 元商社マンが伝える 社員を守り！会社を守る！

賃上げのための価格交渉の極意

国からは中小企業にも賃上げを求める政策が出ていますが、受注は増えているものの受注単価を引き上げることがとても難しく、なかなか賃上げに結び付けることが難しい会社も多いのではないのでしょうか。

このセミナーでは、価格交渉の必要性として「防衛的賃上げ」について再度確認し、「販売価格を上げる」「仕入れ価格を調整する」などの価格交渉を有利に進めるためのポイントを学び、実際のワークを交えながら交渉術を習得します。ぜひこの機会にご参加下さい。

セミナーカリキュラム

- 1、防衛的 賃上げとは？
- 2、交渉の基本
- 3、交渉の心構え
- 4、交渉準備の7ステップ
- 5、交渉実践の7ステップ
- 6、賃上げのための価格交渉の極意

講師プロフィール

(株)ビジネス交渉戦略研究所
ビジネス交渉コンサルタント

いこま まさあき
生駒 正明氏



1986年慶應義塾大学商学部卒業。同年丸紅株式会社に入社。国内外で約1万件の交渉に携わる。33年間の商社勤務を経て独立。総合商社の現場で培った交渉力に心理学的アプローチを加えた独自の「交渉準備の7ステップ」を体系化。交渉力強化により、企業の売上アップ・利益改善を実現するビジネス交渉の研修やコンサルティングを展開中。商社時代にライセンスを取得した元プロボクサーでもある。主な著書に『ビジネス交渉力の鍛え方』（セルバ出版）など。

日時 10月30日(水) 14:00 ~ 16:00

会場 新見商工会議所 3階研修室 (新見市高尾 2475-7)

受講料 無料 **定員** 30名 (定員になり次第締め切りさせていただきます)

申込先/お問合せ先 新見商工会議所 指導課 (担当: 吉田・三船) TEL: 72-2139 FAX: 72-0347
Mail: shien@niimi.or.jp 申込締切日: 10月25日(金)まで

----- 切り取らずにそのまま FAX 等でお申込み下さい -----

FAX: 0867-72-0347 Mail: shien@niimi.or.jp 「価格交渉の極意」セミナー申込書 新見商工会議所 行

事業所名		T E L	
所在地		F A X	
受講者氏名		受講者氏名	

※ご記入いただきました情報は、各種連絡・情報提供にのみ利用させていただきます。