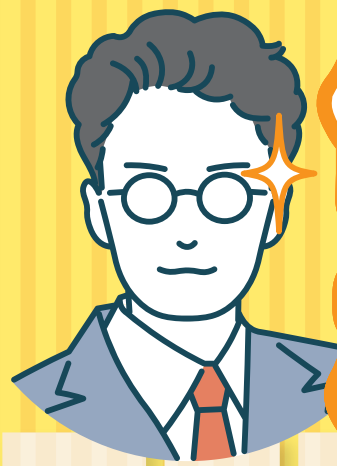




価格交渉の極意

物価高騰の波を
乗り切る!
現場で使える交渉術



1万件超の実績!

元商社マンが伝える成果に直結する勝てる交渉術

原材料や人件費の高騰が続く中、価格交渉は企業の存続を左右する重要課題です。特に中小・小規模事業者においてはコスト上昇分の価格転嫁が難しく、取引先との交渉に悩むケースも少なくありません。本セミナーでは事業環境の変化に柔軟に対応し、1万件以上の交渉経験を持つ講師が「価格交渉のポイントは価格以外にある」という視点を交え「納得して選ばれる」ためのヒントまでをわかりやすく解説します。交渉を前向きに捉えるきっかけに、ぜひご参加ください。

講座内容

① 交渉の基本

- ・交渉とは
- ・経営環境変化への柔軟な対応力

② 交渉の心構え

- ・自分との交渉

③ 交渉の視点と準備の整理

- ・状況の把握
- ・目的の明確化
- ・目標の設定
- ・BATNA(決裂時の次善策)の準備

④ 押さえておくべき交渉戦術

- ・信頼関係の築き方
- ・選択肢の提案戦略
- ・交渉戦術、心理交渉術

⑤ 価格交渉の極意

- ・価格交渉の3つの基本
- ・価格交渉に臨む際の着眼点
- ・納得し選ばれる理由をつくる

※最新情報を盛り込むため内容が一部変更となる場合がございます。



2025年

10月29日 水
14:00-16:00



姫路商工会議所
本館6階605会議室

受講料
無料



30名(先着順)



中小・小規模事業者
(会員・非会員問わず)



いこま まさあき
生駒 正明氏

(株) ビジネス交渉戦略研究所 代表取締役
ビジネス交渉コンサルタント®
1986年慶應義塾大学卒業後、丸紅に入社。
国内外で約1万件の交渉を経験し、33年間の
商社勤務を経て独立。心理学的アプローチ
を取り入れた独自の「交渉準備の7ステップ」
を体系化し、企業の交渉力強化による
売上アップ・利益改善を支援する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り、
著書に『なぜかうまくいく交渉術』がある。



姫路商工会議所 中小企業相談所企業支援担当
HP: <https://www.himeji-cci.or.jp/>
〒670-8505 姫路市下寺町43 TEL: 079-223-6557
FAX: 079-222-6005

主催/姫路商工会議所

姫路商工会議所 検索



インターネットでお申込みいただくとスムーズです。

① インターネット

HP 申込フォームよりお申込みください。
※2次元コードからもお申込みいただけます。

② FAX・郵送

下記申込書に必要事項をご記入の上、送付ください。



10/29 価格交渉の極意 受講申込書

姫路商工会議所 中小企業相談所 企業支援担当

送付先 FAX: 079-222-6005

事業所名			
所在地	〒	TEL	
		FAX	
E-mail			
(ふりがな) 参加者名	①	②	