

特別企画: **NKB** (株)日本教育ブレーン

対象: 営業担当・営業管理職
経営幹部

断れないセールスは売れない! 条件交渉力強化セミナー



「交渉テーブル」の場だけで勝負するのではなく、「戦略」と「戦術」の一体化を目指す

厳しい環境を
勝ち抜く
交渉力



値引き交渉力

値上げ交渉力

納期交渉力

クレーム交渉力

- 売れない営業に共通していることは「断れない」こと
- 「お客様のために」ということは、何でも言いなりということではない
- 真にWIN-WINの関係を築くためには、ハッキリ言い切れる強さが必須



交渉上手になるための心構えと、具体的なスキルを学んでいただきます。

本セミナーの内容

- ・交渉に対する誤解（真の交渉とは）
- ・基本的な交渉プロセス
- ・断ることのできるセールスは売れる（その理由）
- ・値引き阻止交渉のプロセス
- ・戦略的交渉術とは？
- ・クレーム対応交渉プロセス
- ・具体的な交渉テクニック 等、具体的手法



セミナー料金

- ・20万円(3時間)

※上記セミナー料金以外に、講師交通費・前泊費・教材費が別途必要です。

その他各種研修のご相談やお客様に合わせたカスタマイズも可能です。
お気軽にお問い合わせ下さい。

お問い合わせ
TEL 092-771-6522(担当:花井)



株式会社日本教育ブレーン
URL <http://www.nkb-net.co.jp/>