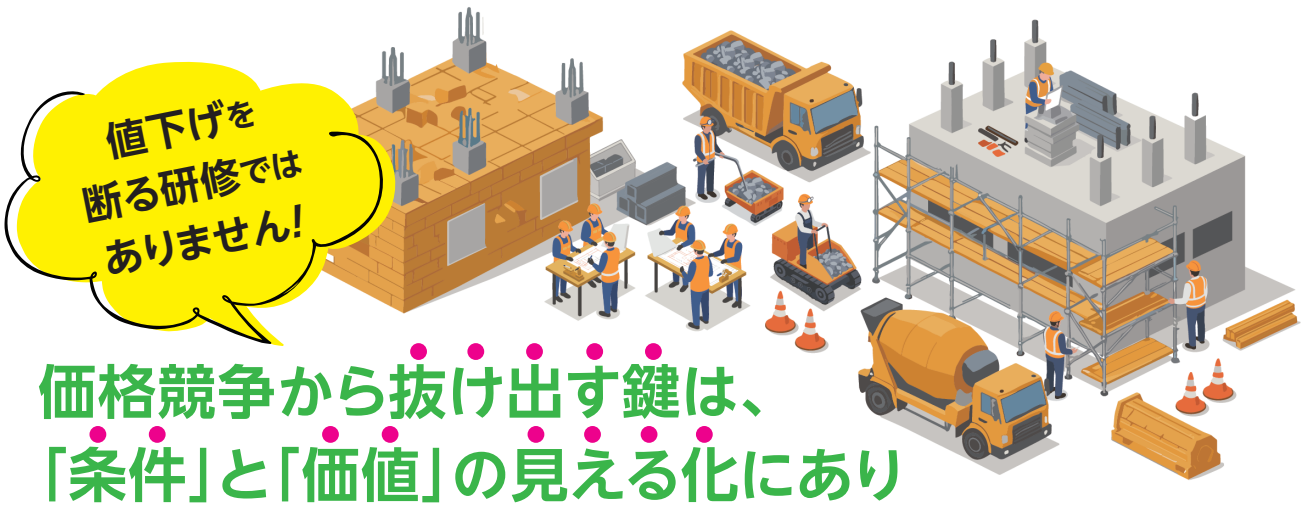
研修のご案内

反射的な値下げを止め、条件と価値で合意をつくる

価格交渉に向けた必要スキル



価格競争から抜け出す鍵は、「条件」と「価値」の見える化にあり

「他社より高い」「今回だけ安くして」── 営業現場で日々直面するこうした声に、反射的に値引きで応じてしまっていませんか？
建設機械レンタル業界では、サービスの違いが見えにくいため、価格だけが比較されやすい構造にあります。
しかし、安易な値引きは「5%の値下げが利益を25%削る」ほど、企業の収益に大きなダメージを与えます。



こうした悪循環を断ち切るため、
日本建設機械レンタル協会では「建設機械レンタル営業のための価格交渉」研修を開催いたします。
本研修では、顧客の本音を引き出し、「価格」だけでなく
「条件」と「価値」を提示して合意を形成する実践的なノウハウを学びます。
自社の価値を顧客のメリットとして伝え、
「価格ではなく、あなたから借りたい」と選ばれる営業へと進化する絶好の機会です。
皆様のご参加を心よりお待ちしております。

本研修を受講することで…

- 値引きによる**利益圧迫の構造を理解**し、**安易な値下げを防ぐスキル**が身につきます
- 「高い」という言葉の裏にある、**顧客の本当のニーズや課題を引き出せる**ようになります
- 価格だけでなく、**一歩先の提案と日々の誠実な対応**により、**「選ばれる営業」**になれます



PROGRAM

1. なぜ価格競争が激化するのか
2. 価格競争は「比較しやすさ」から始まる
3. 値引きは売上よりも利益を大きく削る
4. 交渉前に決めておく3つの基準
5. 交渉は「価格」だけで決めない
6. 値引き要求の奥にある本音をつかむ
7. 値引き要求には5段階で対応する
8. 価格を守る「4つの返し方」
9. 受注は見積書を出す前に決まる
10. 提供価値を顧客成果に翻訳する
11. 3つのケースで判断する
12. キーマンへのメリットトーク
13. 選ばれる営業になる
14. 価格を守る営業の5つの習慣

一般社団法人 日本建設機械レンタル協会