

## 取引交渉力強化～顧客とWin-Winを実現し、かつ、販売額と利益を最大化できる交渉力の強化！

営業担当者に求められることは、もはや、小手先の営業トークではありません。「顧客を理解し、価値を提案し、関係を維持する」だけでなく、「取引額の最大化と適正な利益の確保」という営業目標達成に役立つ交渉も求められています。**自社の売上と利益を増やすために、お客様と高次元のWin-Winを実現する交渉ができる営業担当者を育成します。**

売上目標を達成するために、営業担当者は「お客様のニーズの理解力」「お客様への価値提案力」などのスキルを発揮してお客様との良好な関係の構築し、お客様に貢献する活動を行うことが求められています。ですが、そのような活動をして、お客様からは難度の高い条件や大幅な値引き要求を突きつけられ、大きな値引きとなってしまった受注も多いです。多くの営業組織は、「そんなに値引きしなくても良いはずだ」と感じており、「取引額と利益の最大化」という観点では満足できていません。

今は「売上目標だけを達成すれば良い」という時代ではありません。現在の営業組織には、大幅な値引きをなるべく抑え、適切な営業利益率を維持する営業活動が求められています。そのためには、「お客様との良好な関係」だけを最優先させる営業方法では不十分です。

**営業担当者は、「お客様との良好な関係を構築すること」は当たり前として、その上で、適切な販売価格で取引をすることが求められます。この「お客様との良好な関係を構築すること」と「取引額と利益の最大化」が対立している状況の解決策となるのが「交渉力」です。**

「交渉」とは、獲得したい条件（営業にとっては「取引額の最大化と適正な利益」という営業目標達成に役立つ条件）を手に入れるために必須となるスキルです。

交渉は、双方がそれぞれの立場を主張し、よりよい条件を得ようとする駆け引きの場です。多くの営業担当者は、「自分は、お客様と良好な関係を維持した上で、値引きを少なくする交渉ができている」と思っています。ですが、営業担当者が実際に行っていた交渉は、営業側が望む条件を獲得するための交渉ではなく、「単なる譲歩」あるいは「安易な妥協」をしていました。そのため、値引きが大きい受注が多く、営業組織としての販売額と利益が満足できない原因となっていました。

多くの営業組織では、「お客様のニーズの理解力」「お客様への価値提案力」を強化しています。ですが、実はこれだけでは不十分で、それと合わせて「交渉力」を強化することで、営業組織の販売額と利益を最大化することができます。この「販売交渉力強化プログラム」が、営業組織の売上目標達成や事業の成長に貢献します。

### プログラムの目的と効果

営業担当者の以下の能力を強化する

- 価格／納期／取引条件などの交渉する能力
- より収益率の高い取引をまとめる能力
- 顧客を説得し、納得させる能力
- 相互に利益のある取引関係をつくりだす能力

このプログラムは以下の営業パフォーマンスを向上します。

- 営業担当者、および、営業組織の販売額の最大化
- 営業担当者、および、営業組織の営業利益率の向上

### プログラムの進め方

下記は基本的なプログラムの進め方です。お客様の営業状況・課題・ご予算をお伺いし、貴社にとって最適な進め方をご提案いたします。

#### STEP1【講義 & ワーク】

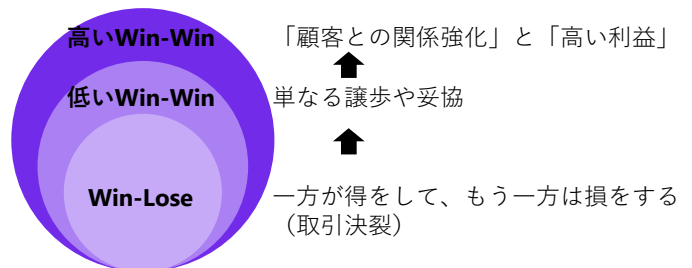
カリキュラムに沿って「取引交渉力 TSメソッド」の知識を習得し、ワークを通して体験します。

日数・時間 1日（8時間）

#### STEP2【コーチング】

実際のお客様を選定し、STEP1で得た知識を応用して「取引交渉力 TSメソッド」の効果的な実践コーチングします（STEP1【講義】を受講した人が対象となります）。

日数・時間 月1回、2～4時間



1. 販売交渉の問題点	交渉は、売り手と買い手双方がそれぞれの立場を主張する駆け引きの場である。交渉の場で発生している「販売交渉の問題点とは何か」を理解する。
2. Win-Loseの交渉	交渉の1つの形態である「Win-Loseの交渉」の状態と学び、自分のWin（獲得したい条件）を手に入れる方法を体得する。
3. 低いWin-Winの交渉	「低いWin-Winの交渉」の状態を学び、「Win-Loseの交渉」を脱却して相手のWinを実現する方法を体得する。
4. 高いWin-Winの交渉	「高いWin-Winの交渉」の状態を学び、「低いWin-Winの交渉」を脱却して双方が高いWinを実現する方法を体得する。
5. 販売交渉の計画	高次元のWin-Winを実現するための販売交渉の計画を立案する方法を学ぶ。

【対象者】 営業マネージャー、営業担当者、エンジニア

【ご投資額】 お問い合わせください

導入事例は [ティ・スクエア 営業力強化 導入事例](https://tsquare-ltd.com/category/case/case-sales/) で検索  
tsquare-ltd.com/category/case/case-sales/