

令和7年度「第3回 支援者のためのスキルアップ講習会」

“わかる”から“できる”へ 現場で差がつく！ 価格交渉支援ステップアップ講座

配信期間

令和7年8月15日（金）～8月31日（日）

※ 1時間程度のオンデマンド配信です。

対象

商工団体・金融機関・公的支援機関等の職員の方

申込みURL

<https://service.smrj.go.jp/cas/customer/apply/9a10b01f2bba4fd8b0f9160c5e515abf>

【お願い】ご視聴される方は各自のメールアドレスにてお申し込みください

申込み〆切

令和7年8月8日（金）まで

プログラム

- (1) 価格交渉・価格転嫁支援における支援者の役割
- (2) 現場で使える交渉術とは
- (3) 交渉シナリオ設計の5ステップ
- (4) ZOPA／BATNAの実践活用
- (5) ロールプレイによる支援場面のシミュレーション
- (6) 価格交渉・価格転嫁支援で使えるツール

講師

ナインソーツコンサルティング株式会社 代表取締役
中小企業診断士 野村 忠史 氏



15年間のトップセールスとして活躍してきた経験を基に、あらゆる業種業態に再現できる「売れる仕組み」を構築。全国で年間100件近くのコンサルティングやセミナーを実施し、中小企業の販売力強化と収益性改善の支援を行っている。中でも価格転嫁・単価アップを成功させた多くの事例を有し、実践的なノウハウ提供に定評がある。最近では、デジタル×アナログを融合させた超実戦的な営業手法の開発と指導に最も力を入れている。

中小企業の価格転嫁や単価交渉を支援する場面で、「どう助言すべきか」「交渉の進め方の助言ができない」と感じた経験はありませんか？本講座では、「交渉＝単なる値引き合戦ではない」という基本を理解し、感情・論理・駆け引きなど**5つの基本ステップ**や、ZOPA・BATNAなどの**実務的フレームワーク**を使った**交渉術**を学びます。支援者自身の支援力が一段階アップする実践型の講座です。

