



[様式第3号]

資料提供年月日	令和4年8月5日	
問い合わせ先	課名	産業振興・雇用推進課 中小企業振興室
	電話	直通 803 - 1325 内線 4529
担当者	職名・氏名	課長 舩守 秀樹 室長 岡村 公昭 主任 人見 健次郎

広 報 連 絡

- 件名 「岡山市企業人材育成セミナー2022（第1回）」の受講生を募集します
- 趣旨 本セミナーでは、コロナ禍、原油価格・原材料価格高騰などの影響により値上げをせざるを得ない状況下において、値上げに応じてもらうための具体的なコツについて学んでいただきます。営業現場ですぐに活用できる内容です。
- 日時 9月6日(火) 講義10時～16時
個別相談会16時～17時（1人：15分/先着4名）
- 場所 岡山商工会議所4階405会議室（北区厚生町三丁目）
- 対象 中小・小規模事業者の経営者とその従業員（50名）
- 受付期間 セミナー開催日の3日前まで
（ただし、定員になり次第受付を終了します）
- 申込 別紙チラシをご確認ください。
- 主催 岡山市、岡山商工会議所



岡山市企業人材育成セミナー2022

原油価格・原材料価格高騰に負けるな！ 「高いなあ」と言われても 売れる営業のしかけ

参加費
無料

日時

令和4年9月6日(火)
10:00~17:00

講義 10:00~16:00
個別相談会 16:00~17:00

※1人:15分/先着4名

会場 岡山商工会議所
4階 405会議室

定員 50名

対象 企業に勤める従業員
(経営者も可能)

講師

インサイトラーニング(株) 代表取締役社長

箱田 忠昭 氏



Profile

慶大商学部卒、ミネソタ大学大学院修了。外資系企業数社でマーケティング担当幹部、日本支社長等を歴任。その間、セールス研修で著名な米国デールカーネギー公認インストラクターとしてビジネスマンの指導に当たる。1983年より現職。プレゼンテーション、ネゴシエーション、セールストーク、時間管理等の専門家として多くの企業の社内研修やセミナー講師として活躍中。

主著 「ダメでもともと」「交渉力の高め方」「すぐに役立つ交渉術」「究極のセールストーク55の法則」「信頼を掴むセールス法」「ビジネスに成功する時間活用術」「人を動かす販売説得術(訳)」「人生目標達成の6つのステップ」「成功するプレゼンテーション」ほか多数。

講師からの Message

私が営業マンをやっていたとき、毎日のようにお客から受けた反論は、「価格が高い」、「予算がない」、「検討します」、だいたい以上の三つでした。それに対して、「いえ、そんなことはありません、むしろ安いくらいです」と言って反論します—いわゆる応酬話法です。これで上手く行った試しはありません。

それでは一体どうすれば良いのでしょうか。それを学ぶのがこのセミナーです。

言葉巧みに言いくるめることはできません。相手も説得されまいとして頑なに反論してきます。誰でも値段を下げれば簡単に売れます。価格を下げずに、適正な利潤を確保して売るのが、一流営業マンの腕の見せ所です。

現在、価格競争が激しくなっています。コロナ禍、円安、物価高、原料高競争の激化などで販売環境はますます厳しくなっています。最近では、むしろ営業マンの方から値上げの提案をせねばならなくなりました。価格改定のお願いは、さらに難しいセールストークです。

今回のセミナーでは、そのような困難な時代に、具体的に値上げに応じてもらうためのコツについても学んでいただきます。

本セミナーを受講して、さらにいっそう先端的で、できる営業マンに変身してください。

セミナー会場地図



※セミナー会場である岡山商工会議所の駐車場収容台数(有料)には限りがあります。なるべく公共交通機関をご利用下さい。

お問合わせ先

岡山市産業振興・雇用推進課 中小企業振興室
岡山市北区大供一丁目1番1号

TEL: (086) 803-1325

FAX: (086) 803-1738

9/6(火)岡山市企業人材育成セミナー 参加申込書

申込期限…セミナーの3日前まで受け付けますが、募集人数に達し次第、締め切ります。

申込先

岡山商工会議所 中小企業支援部 専門指導センター

FAX : (086) 232-5269

※募集人数に達しているかの確認は、岡山商工会議所 TEL : (086) 232-2266 にお電話下さい。

氏名	ふりがな		
連絡先	〒 - TEL : E-mail :		
企業名		業種	

※取得した個人情報は、当セミナー運営のほか、岡山市及び岡山商工会議所が行う中小企業の人材育成支援に関する情報提供及びアンケート調査の目的で使用します。
また、本人の許可無く第三者に開示・提供いたしません。

個別相談会 (16:00~17:00)
をご希望の方はご希望時間に○を
してください。(先着4名)

個別相談会 申込欄	16:00 ~ 16:15	16:15 ~ 16:30	16:30 ~ 16:45	16:45 ~ 17:00

セミナープログラム

内容		内容	
1. 営業なら少しでも高く売れ!	(1) 価格を下げれば誰でも売れる (2) お決まりの「断り文句」が来たら…クッション話法 (3) お客様の心を掴む成功事例の使い方 (4) 買ってもらう理由=お客様の利益を3つ(USP)	4. 値下げしなくても売れるセールストーク7つの方法	【ケーススタディ】 (1) 高値設定法 (2) セルダウン法 (3) 高値再提案法 (4) 折り返し電話法 (5) 業界慣習法 (6) 雲の上法 (7) セルアップ法
2. NO!の裏に隠れているお客様の心理を知っておこう	(1) お客様は、まず「NO」を言う (2) 「高いなあ」にダメされるな! (3) あなたの会社の商品・サービスは本当に高い? (4) お客様は感情で動く (5) 価格に不満があるお客様と交渉するための4つのステップ	5. できるだけ高く売る5つの基本戦略	(1) 初頭要求極大化の法則を使え (2) 情報を持っている者が勝つ (3) 力関係であきらめるな、逆転可能だ (4) 交渉の時間戦略は90/10の法則 (5) 競合をオトリに使えばプレッシャーをかけられる
3. 「高い」という断り文句に答える8つのテクニック	【ケーススタディ】 (1) 価格交渉にも定石がある (2) 見積りを出したところ、競合他社より高いと言われた… (3) 8つのテクニックを駆使してみよう	6. 値上げに応じてもらうコツ	(1) 値上げは大義名分で (2) QSCSでメリットを主張する (3) あらかじめ譲歩の幅を用意する

※上記プログラムは基本となります。一部変更する場合があります。
※プログラムの無断転用はお断りいたします。

【ご参加される皆さまへ】

- ▶ 必ずマスク着用の上、ご参加いただきますようお願いいたします。
- ▶ 発熱や風邪等の症状がある方、体調の悪い方のご参加はお控えください。
- ▶ 開催日までの状況変化により、オンラインへの変更または中止とさせていただきますので、ご了承ください。

お問い合わせ先	岡山市産業振興・雇用推進課 中小企業振興室 岡山市北区大供一丁目1番1号 TEL : (086) 803-1325 FAX : (086) 803-1738
	岡山商工会議所 中小企業支援部 専門指導センター 岡山市北区厚生町三丁目1番15号 TEL : (086) 232-2266 FAX : (086) 232-5269