



価格交渉の基本(2)

～値引き要求への対応～

中小企業活力向上ネクストオンラインセミナー
運営管理分野

中小企業活力向上プロジェクトネクスト実行委員会事務局



お客様(買う立場)が値引き要求してくる流れ

①値引き要求額を検討する

- ・自社の経営状態と市場環境
- ・原材料の市況
- ・取引先の状態 特に「自社への依存度」

②書面を作成・値引要求交渉を開始

- ・大義名分を先ず立てる
- ・各部門に根回し
- ・経営者なり取締役なりに捺印を依頼
- ・必ずアポを取り(来社してもらうにせよ)交渉を行う
- ・回答期限を設定する(少し短めであることが多い)

③交渉の妥結 新規見積書等で書面に残す



その場でどう対応するか

絶対に即答しない

鉄則中の鉄則。たとえ可能な額でもしない。



わかりました。
御社のために
何とかします。

当社
(売る立場)

簡単に答えるな。
だったらもっと、
下げさせても
よかったかな。

お客様
(買う立場)



必ず持ち帰って検討する

社内で検討して
からご回答を
したいので、
お時間をいただ
けますか。



当社
(売る立場)

お客様
(買う立場)

満額回答までは
難しいかもな。
最後は折り合う
ことになるか。

「どうしてもここまででないといけませんか」
交渉はしない。反問をする。



① まず対応できる金額を計算

原価計算が可能なら、限界利益を算定。

※実際には感覚的な問題になることが多い。

今で粗利**20**円なのに、ここから
10円なんて下げられない・・・
できてもせいぜい**4**円か**5**円に
なるよな・・・





② 相手はどこまで望んでいるのか

この部品はどうしても、**10円**下げないと採算が合わない



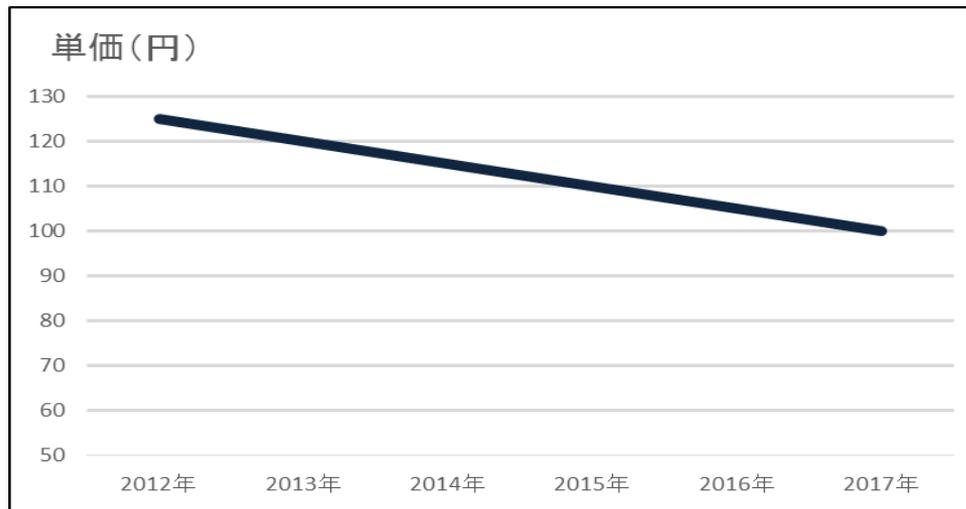
とりあえず**10円**下げろと言っておいて、**5円**下がればまあいいか

実際には余程の場合でないと、
「何が何でも〇円下げろ」ということはない



③ 着地点を見極める

まず過去の経緯を洗い出す。



毎年これだけ、協力している。
さすがにもうこれ以上は……



③ 着地点を見極める

お気持ちはわかります。
ご協力はしたいのですが、
うちも楽でなくて



という雰囲気はどう出すかが大切。
相手との取引を維持することが大前提であり、
その上でうまく着地点を折合う進め方が基本となる。



④ 3回目の交渉での妥結を見込む

初回：先方の話を聞き、反問のみ

2回目：回答を持参

「**100円→90円**」の要求なら

「**97円**で何とかお願いできませんか？」

相手の反応を見極める。

3回目：最終回答

「わかりました。**95円**で何とか。

うちももうこれが精一杯で・・・」