



価格交渉の基本(3)

～交渉の姿勢～

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



「YES & BUT」とは

「おっしゃることはよくわかります」

「ただ・・・」

相手の言い方を否定はしない。

相手の立場を押し量りながら、自分の主張を徐々に交えていく。

※商談の席で喧嘩は絶対にできない。

ペースをつかむうまい立ち回りが必要になる。



「YES & BUT」とは

人手不足で人件費が上がってね

何とか協力してほしいんだ

うちとの取引も大事だろう

お客様
(買う立場)



当社
(売る立場)

よくわかります。うちも同じです

そのつもりですが、問題はどこまでできるかで

その通りです。お互いよくなることが理想で

誠意を持って話し合いつつ言べきことを言う



「YES & BUT」とは

最後にちらつかせること



品質の維持が、我が社にとって再優先でして

値段を下げ過ぎると検品等で対応できなくなる等を、匂わせていく。

お客様(購買担当者)の一番弱い部分を交えながら、自分のペースを少しずつ出していく。

※無論信頼関係を保つ交渉が基本



「GIVE & TAKE」の考え方

「わかりました、減額については了解します」

「ただ、その分〇〇をしていただきたいのです」

最も一般的な言い方

その部品の減額はやむを得ません。
ただ年間の取引額は維持したいので、
別の注文をいただきたいのですが。





「GIVE & TAKE」の考え方

そんな必要
あるの？



お客様
(買う立場)

当社
(売る立場)

社長といえど従業員
への立場はありまして

何かお土産をいた
だれば

銀行も最近うるさく
なっていて

※ただ言われるままではないという姿勢を示す



喧嘩はできないが「言うべきことは言う」

営業トークは身に着けておく

Ex) 「お土産をもらえると有り難い」等

Ex) 「最近、浮気をされているという噂を聞いて。
いえ、御社に限り勿論ないと信じてますが」
・・・相手が他企業との取引が多くなっている時

※どこから買うかは相手が決めることでも、価格等、
協力している場合はひとこと言うことも必要



納入業者からお願いする場合（増額等）

データを徹底的にそろえ理由を明確にする

- 具体的内容の決定（書面にする）
- 本当は心苦しいというスタンスで臨む
- メモを取る
- 複数人で臨むことも考慮
- すぐには聞いてもらえないと覚悟
- 厳しい反応でも次回への糸口は残す
- 相手の立場も考慮し対応する



専門家とともに価格交渉に取り組む

経営診断と実行支援のサポートを受けられます

経営診断 [現状チェック・アドバイス]

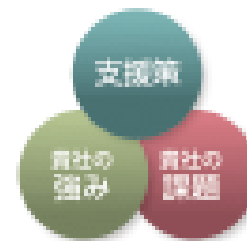
- 従業員数別に3パターンでチェックできる「中小企業活力向上チェックシート」を使い、貴社の現状をチェックできます。
- 無料で中小企業診断士から客観的なアドバイスを受けることができます。

まずは経営の現状をきちんと把握することが重要です。



実行支援 [課題解決]

- 貴社に役立つ中小企業支援施策がわかります。
- 商工会・商工会議所から継続的なサポートを受けられます。



診断結果をもとに業績アップにつながる経営手法を実践しましょう！

