

★新型コロナ感染症対策を徹底して開催いたします。感染状況により、中止・延期・WEB開催となる場合があります。

# 値引交渉に負けない！ 折衝力強化研修



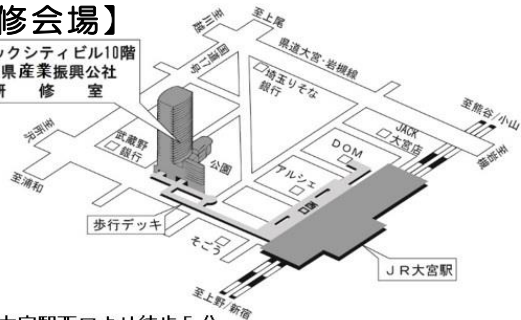
営業の際に「この価格では購入できないね」などの断り文句に対して、どのように返答していますか？この研修では「値引交渉」に関する断り文句を例にしながら、「営業泣かせ」と言われるお客様からの発言に対する対応方法を学び、自身の折衝力を強化。

【開催日時】<半日>(Ⅰ、Ⅱとも同内容)

Ⅰ：令和3年 7月19日(月)  
Ⅱ：令和4年 2月23日(水・祝) ※祝日開催  
各回 13:30～16:30 ※受付開始13:00

【研修会場】

ソニックシティビル10階  
埼玉県産業振興公社  
研修室



JR大宮駅西口より徒歩5分  
※駐車場は有料ですので電車をご利用ください。  
(20分200円・最大料金24時間1,800円)

さいたま市大宮区桜木町1-7-5  
ソニックシティビル10階  
埼玉県産業振興公社 研修室

TEL:048-647-4087 メール:kensyu@saitama-j.or.jp

【定員】各回24名 ※1テーブル1名での着席

【対象者】若手社員、中堅社員

【受講料】 会 員 4,600円  
(消費税込) 一 般 5,700円

【主催】(公財)埼玉県産業振興公社  
研修・情報グループ

＜カリキュラム＞

- ・「値引交渉」の際の断り文句
- ・交渉の際に、営業として心得ておくべき事項
- ・効果的な「セールストーク」とは
- ・自身の折衝力を強化していくために
- ・まとめ



※カリキュラムは変更になる場合がございますので  
ご了承ください。

＜講師＞

Accept 代表  
トップセールス育成塾 塾長 赤嶺 哲也 氏

東京理科大学卒業。化粧品業界大手企業の研究職を日本で5年経験した後、最年少で米国事業所の統括責任者を歴任。帰国後、教育系企業で独自の営業スタイルを確立。3,000名を超えるお客様へ通算クローージング率75.4%を達成。その後、営業に悩む多くの企業や営業マンに広く伝えていくために独立。現在は営業コンサルティング、セミナー講師など幅広く活躍中。

お申込み…①ホームページ Ⅰ：<https://www.saitama-j.or.jp/kensyu/21kra/>

Ⅱ：<https://www.saitama-j.or.jp/kensyu/21krb/>

②FAX(048-645-3286)



I:7/19



II:2/23

値引交渉折衝力

企業名		事務担当者名：		
		メールアドレス：		
住所〒		TEL		
		FAX		
フリガナ 受講者氏名	所属部署・役職	年齢	勤続年数	性別
				男・女
受講申込]-(丸で囲んで下さい)	I (21KRA) 7/19	II (21KRB) 2/23		

当社は個人情報、以下の目的で利用させていただきます。また、募集活動で入手した情報は、当社の事業で使用し管理します。  
・研修やイベントなどに関する情報のご案内(送付を含みます) ・研修の運営上必要となる受講生名簿・受付簿の作成  
・各種相談やお問い合わせに関する対応など ※申込書にご記入いただいた範囲内で受講者名簿として講師に提出します。  
・会社が実施する各種調査の公表 ※差し支えがある場合、事前にお申し出ください。 ※公表する際は特定の個人を識別できないように配慮します