

購買（価格）交渉力の強化

① 購買・調達担当者が気をつけるべき、交渉の本質

- 交渉とは何か、何を考え交渉すればいいのか
- これまでの交渉術の問題とは？
- 調達・購買の交渉と、個人の交渉の違い
- 求められる基本姿勢～誠実・真摯・柔軟

② 価格交渉を有利に進めるための事前準備

- 目的、目標値（着地点）、折衝タイプ
- 社内における事前合意をどこまで行うべきか
- 交渉相手の基本情報をどこまで把握するか
- Win-Win に持っていく交渉シナリオの考え方

③ 負けない値下げ交渉の具体的な進め方

- 商談を行う際に知っておきたい数々の心得
- 折衝相手の SWOT 分析
- 値下げ申し入れの根拠・ケース別説得方法
- 論理的な質問で切り崩せ

④ こんな時どうする？ 交渉場面でよくある事例

- 値上げ要請を受けたら
- 互恵購買を要求されたら
- 独占的な物品を調達する時
- 値下げ要求を断られたら
- 商社を経由する時
- 新規売り込み先への対応

⑤ 交渉不成立となった場合の正しい対応

- 課題継続、エスカレーション
- 他メーカーへの併注・転注する際の注意点