

商品の値上げを交渉する場合

1. 競争相手の会社、市場の状況を分析して、データをそろえる

交渉する前には具体的な情報を収集して、じっくりと分析する。論理的な裏付けや、分析は交渉する前の基本である。他の人の意見も聞いて、客観的に判断してもらうことも大切である。

2. 値上げの根拠を理解してもらう

値上げの交渉を持ちかける場合には、まず、なぜ値上げが必要なのか、その根拠を論理的に説明し、理解してもらうことから始めると、話が進みやすくなる。

商品の値上げを要求された場合

1. 誠意を持って話し合いに応じる

相手は、正当な理由があって、値上げ交渉をしてきているはずである。慎重に考えて、迅速な判断をすることは、相手への誠意であり、ビジネスの基本でもある。

2. 状況を調査して、譲歩案をまとめる

相手の交渉事項に対して、その背景の調査を十分にし、データを分析する。値上げに対して、「NO」の場合は、その譲歩案が提案できるように、妥当な価格を設定しておくとうい。そうすれば速く、そして、円滑に商談が進むであろう。