

# 「価格転嫁」交渉実践セミナー

適正運賃の収受が全ての問題解決のカギとなりますが、荷主様との運賃交渉は経験や技術・戦術が必要となることから、苦慮されている事業者様も多いかと存じます。本セミナーでは、交渉の場を少しでも優位に進めるため技術の向上と戦術知識の獲得を目指し、参加者同士での実践的なロールプレイ演習を中心に行います。

## 講師

株式会社NRIJ 代表取締役社長 かんおんじ いっこう 観音寺 一嵩 氏  
NRI認定コンサルタント  
中小企業庁・経済産業省主催「価格転嫁力強化セミナー」担当講師

## 日時

令和5年11月7日(火)、11月14日(火) 9時30分～16時30分  
※**申込者が両日とも参加する事**が必要です

## 場所

ウインクあいち(愛知県産業労働センター)  
名古屋市中村区名駅4丁目4-38

## 定員

20名 1社1名まで (※9月30日までの申し込み者から抽選する。ただし、定員上限に満たず枠が残れば、定員まで受け付ける。)

## 参加費

無料

## その他

- (1) セミナーにご参加の方は「事前アンケート」(受付終了後送信)にご協力下さい。
- (2) お申込みは1社1名まで。
- (3) **1人の方が2日間ともご参加頂く事で、セミナーの効果が最大限得られる**プログラムになっております。業務ご多忙とは思いますが、ご協力をお願いします。
- (4) グループディスカッションやロールプレイなど、参加者同士が密接に関わることが多いセミナーです。体調不良の際は参加をお控え下さい。

愛ト協HPの下記バナー



<https://ssl.aitokyo.jp/seminar/>  
よりお申込みください。

こちらからも  
申込みいただけます。



お問い合わせ先

一般社団法人愛知県トラック協会  
業務部 業務課  
TEL:0561-76-2800

# セミナースケジュール

1日目(11月7日)(9:30~16:30)

【価格転嫁に活かす実習およびワンポイント・レッスンなど】

## I. トラック運送業界の概況

1. 現状
2. 業界環境の激変
3. 価格転嫁の重要性

## II. 交渉の準備

1. 事前検討事項: 【実習】「運賃改定申入書」「説明資料」などの検討
2. 価格トンネル
3. 取引カード: 【実習】「多くの取引カード」を準備する
4. BATNA: 【実習】最善の代替案検討

## III. 交渉の基本概念

1. 「5・6・7理論」
2. 交渉の成果
3. 交渉に臨む心構え

## IV. 5つの説得テクニック

【実習】「5歳の子のおねだり」、感性価値の活用  
【ワポイント・レッスン】マーカーを置かない、フリンチ

【12:00~13:00(昼休憩60分)】

## V. 6つの交渉フェーズ

1. 下準備 【実習】交渉相手のタイプ識別法
2. 準備フェーズ 【実習】プランニングシートの作成法
3. 実施フェーズ 【実習】コンプリメントの活用  
【ワポイント・レッスン】タダでは与えないで交渉しよう

## VI. 7つの交渉タクティクス

1. タクティクス(戦術)とトリック(計略)の概念
2. 身に付けたい交渉タクティクス  
【ワポイント・レッスン】第三者の権限、他
3. 気を付けたいトリック  
【ワポイント・レッスン】煙に巻く、他

## VII. (2日目) ケーススタディ「ラウンド1」のプランニング

【まとめ・質疑応答】

2日目(11月14日)(9:30~16:30) 【12:00~13:00(昼休憩60分)】

【価格転嫁に活かす交渉ロールプレイ実習】

## I. プランニングシートの作成

## II. 交渉ロールプレイ実習

受講者は4人ずつのグループに分かれて、3ラウンドのロールプレイングを実施します。

- 「プランニング」は、運賃値上げ、燃料サーチャージ採用などのケーススタディをベースに、グループ毎にプラン作成。
- 「交渉ロールプレイング」は、他のグループの受講者と1対1で実施。その内の各1人のみ、レコーディング(録音・録画)を行う。
- 「フィードバック」は、レコーディングした動画を再生しながら、講師が解説と助言を行う。それを受講者全員が聴講する。〈これを3回繰り返す〉