

原材料費は上がる、しかし値上げできない…

—値上げ交渉力の強化—

多くの業界で原材料費が上がっています。また、2022年の最低賃金上げ幅は過去最高の31円で決定されました。今後、さらに人件費も上がることは必至です。

もはやコストアップ分を全て経営努力で吸収するのは限界です。半年に一度、部品メーカーの価格引き下げを要求していたトヨタでさえ、22/10~23/3は、その見送りを決めました。

しかも、受注件数や売上額は変わらずとも、それに伴う業務量が年々増えている企業も沢山あります。つまり、現場はますます多忙になっているのに、利益は減少することが起こっています。これでは、間違いなく社員は疲弊します。

したがって、コスト増を上回る値上げが急務です。

しかし、顧客への値上げ交渉、上手くいっているのでしょうか。未だに言い出せなかったり、言ったとしても抵抗を恐れ、最小限の値上げ要請にとどまっている企業も少なくありません。

そもそも、現場の営業担当者は値上げ交渉に慣れていません。値下げの話は何度も経験あるものの、値上げ交渉は一度も行ったことがない営業も沢山います。この状態では、値上げはまず無理です。

値上げ交渉に失敗する例
・ “やらされ感” が強く、本気度が弱い
・ 顧客から「取引停止」と言われるのが怖く、なかなか言えない
・ 「お願い」という言葉を多用するので、断られやすい
・ 顧客の抵抗を避けたがるあまり、本来より低い金額を提示する
・ 値上げ金額の根拠が曖昧であり、納得感がない
・ 金額提示後、押さないで顧客の本音をつかめない
・ そのため、値上げ受諾の条件を聞き出せない
・ 喋り過ぎて、自ら墓穴を掘る
・ 日頃のCSが低く、逆に顧客から不満を言われてしまう

これらは、いずれも“交渉力”の乏しさに因ります。したがって、値上げに成功し、利益増につなげるには交渉力レベルアップが不可欠です。

値上げ交渉そのものに慣れていない担当者が多い中、単に「値上げしなさい」と指示するだけでは、あまりに会社側が無責任です。

また、交渉力とは値上げだけに必要なものではありません。つまり、値上げ交渉力を向上すれば、他の交渉場面でもそれが使えます。

弊社の『値上げ交渉力レベルアップ研修』では、値上げの本質や交渉の基本、成功ポイントを学ぶだけでなく、実践練習(ロールプレイング)を行います。それにより、交渉への自信を高めてもらっています。

是非、ご興味ある方は、ご連絡を下さい。

> お問い合わせはこちら

