

# 真の値上げ交渉力

## — 安易な交渉の危険性 —

何もかも「値上げ」の時代です。たしかに、コスト削減等の企業努力だけでは、現在の価格が維持できないケースも多いことでしょう。そこで大切になるのは「値上げ交渉力」です。

「今の時代、値上げは当たり前だ」と安易な姿勢で交渉に臨むと、今後の取引に悪影響を与えかねません。本来「交渉」とはどうあるべきなのか、学んだことはあるでしょうか。現実には誤解も多いようです。

例えば、以下の問いは「○」か「×」か、考えてみて下さい。

|   |  | ○ × |
|---|--|-----|
| 1 | 交渉は「勝ち」「負け」を競うもの                                     |     |
| 2 | 交渉は、最初に条件を示した方が有利だ                                   |     |
| 3 | 交渉は、落としどころが大切だ                                       |     |
| 4 | 交渉は理屈にこだわると上手くいかないもの。相手の感情に訴えることが大切だ                 |     |
| 5 | 相手の言い分を聞くと、相手のペースにはめられ、交渉が上手くいなくなるもの。だから、上手に聞き流すのが大切 |     |

いかがでしょうか。

正解はすべて「×」です。

交渉には3つのタイプがあります。

1. **ゼロ・サム交渉**：分け前獲得交渉。どちらか一方が徳をすれば、もう一方は損をする交渉。たとえ交渉が成立しても、分け前が少ない方には不満が残る。後々も影響を引きずる。
2. **プラス・サム交渉**：問題解決交渉。妥協点を探し出す交渉。お互いが十分な満足が得られないので、双方、またはどちらかに不満が残ることがある。

以上の2タイプは「パイの大きさは決まっている」という前提で、結局「価値をどれだけ獲得するのか」を決める交渉です。以上の2タイプしかないと考えてしまうと、上記の5問はすべて「×」にはならないでしょう。

そこで、ご提案したいのは、

3. **ウィン・ウィン交渉（戦略的価値創出交渉）**：お互いの「勝ち」を得られるように、お互いの一致点ではなく、“相違点に目を向け”、真の利益（価値）を創出しようとする交渉。

1. 2のタイプの交渉ではなく、お客様と3のタイプの交渉をしたいとお考えであれば、弊社の「真の交渉力強化研修」をご検討ください。興味・関心のある方は、まず下記から是非ご相談下さい。ご相談・仮提案は無料でさせていただきます。

> お問い合わせはこちら

