

MPOWERED SALES

Unleash your Sales Team

“グローバルネゴシエーション”で勝ち抜く

外資系企業に負けない長期的な関係を構築するために、
ネゴシエーションの課題を解決する3つのサービスを提供

スキルアップ
ワークショップ

顧問
契約

プロジェクト型

ネゴシエーション成功の鍵は入念な事前準備

一般的な外資系企業の商談では入念な準備を経たプロセスでネゴシエーションを進行
綿密な事前準備を武器に外資系企業とのイーブンな関係で商談を進めるための、技術と知識を伝える

グローバルネゴシエーションソリューションのプロセス

商談概要の把握・定義

…■リスクとコストの定義・定量化 ■ベネフィット・金銭的
他定義 ■データ分析を使用した付加価値バランスの定義

商談の目的設定

…■商談で得たい理想条件と最低条件の定義

相手企業の理解

…■企業理念/目的/現在状況の把握 ■相手方人格・組織目的の
把握 ■想定される個人・企業レベルの制約 ■裏ニーズ把握

裁定条件策定

…■相手企業/自社において、妥協しても安価でリスクが低い
条件の特定 ■相手企業の根本ニーズに応じた案リスト作成

戦略策定

…■ネゴシエーション戦略プラン策定 ■予想される反論に対す
る答弁準備 ■ロールプレイの実施、論理の確認

通訳準備&リハーサル

…■通訳への情報共有と共通理解確立 ■留意点、行間を読んで
ほしい箇所等の共有 ■リハーサル実施

ネゴシエーション本番

…■戦略実行

外資系企業とのビジネス推進で感じる困難を解決

- 外資系企業とのネゴシエーションで、通訳に不自由を感じずにコミュニケーションをとりたい
- 相手企業と長期的にWin-Winの関係を作りながら、私たちの得られるべき最高条件利益を獲得したい
- 徹底的な危機管理を行い、不安なくプランの実行に臨みたい

海外独特の商習慣に慣れていない日本企業にとって、外資系企業との商談や取引に上記のような課題を感じるケースは少なくない。Mpowered Salesの提供する『グローバルネゴシエーション ソリューション』は相手企業との関係でお客様の感じる課題に即した解決策を提案し、その実行までをサポート

グローバルネゴシエーション導入実績例

【大手ファッションメーカー】

●課題：

オフィスの移転に際し、不動産業者の見積金額が想定より高額となり、工期もスケジュールとマッチしておらず、交渉及び移転プロジェクトのマネジメントのニーズが発生

●手法：

現地市場適正価格の調査、相手方からの提示条件の検討、内装デザイン・仕様の変更 等

●成果：

プロジェクト当初の見積金額から約1億円の値引きを獲得。工期も見積より大幅に短縮され、当初予定期間内での工事完了を達成した

【運送会社】

●課題：

クライアントの顧客企業の要請により発生した新規ソフトウェア導入依頼が発生。プロジェクト進行に伴うコスト面、スケジュール面、既存顧客に対するサービス面での予期せぬ変動リスクマネジメントとネゴシエーションのニーズが発生

●手法：

複数パターンのコスト、リスク、利益へのインパクトを試算した上で、最低条件を定義。クライアントの「真の目的」に応えた代替案を提案

●成果：

すべてのシナリオを比較した上で、クライアントの顧客企業が同意した代替案を実施した結果、新規システム導入コストより**63%**安く、採用したシステムのランニングコストもオリジナル案より**72%**抑えることができた

MPOWERED SALES 株式会社

〒102-0084 東京都千代田区二番町5番地2 9F

Tel : 03(4590)0067 eメール : info@mpoweredsales.com



www.mpoweredsales.com



www.facebook.com/MpoweredSales/