

そうだ！

ほんとうの ネゴシエータになろう♪



2017/6/24

関西購買ネットワーク会

わたなべぽん

自己紹介

Name : 渡邊真紀

ニックネーム : わたなべぽん (Nifty時代 まきまき)

勤務先 : 古野電気(株) 調達センター

担当業務 : 購買企画、海外OEM/ODMに関するもろもろ業務を12年

趣味 : フルーツ、子供の友人と飲むこと

どうでもいい経歴

愛媛県出身→大学はタイ語学科→化粧品会社で海外営業

→阪神大震災を機に退職、バンコクを拠点に1年半の放浪生活

→旅行会社勤務→結婚退職→出産→派遣勤務→出産→派遣勤務

→夫を転職させる(水曜休みの会社から土日休みの会社へ)

→古野電気(株)に腰を落ち着ける

Facebook: <https://www.facebook.com/maki2.watanabe>

決して皆様に
偉そうに言える
人間じゃございません



自己紹介

自身のモットーは

人生楽しんでなんぼ

これ勉強しといたら
仕事おもしろくなるで



という皆様からの情報をいただけるとうれしいです

本日のおしながき

1. ネゴベン紹介
2. なぜ「交渉学」？
3. 交渉とは？（第1章）
4. 自己を知る（第1章）
5. 優位に立つ営業マン(第2章)
6. 交渉レッドシート(第3章)

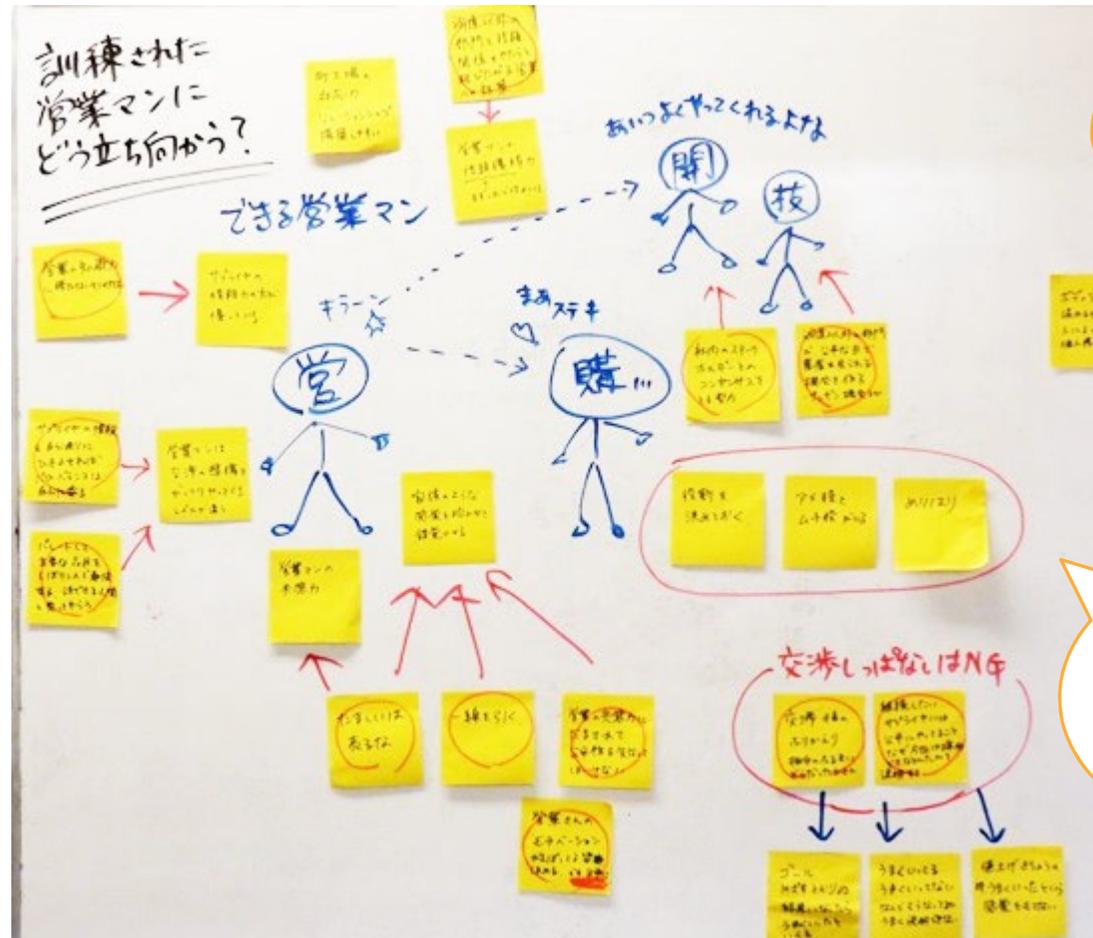


1. ネゴベン紹介

ネゴベンやっています♪

だいたい
月1回

梅田の
居酒屋



2. なぜ「交渉学」？

なぜ「交渉学」？

わたなべぽんの危機感

購買の人間の
「強み」って
なんやねん？

商材知識？

市場分析力？

貿易・契約

どれも
スペシャリストとは
言えないなあ...

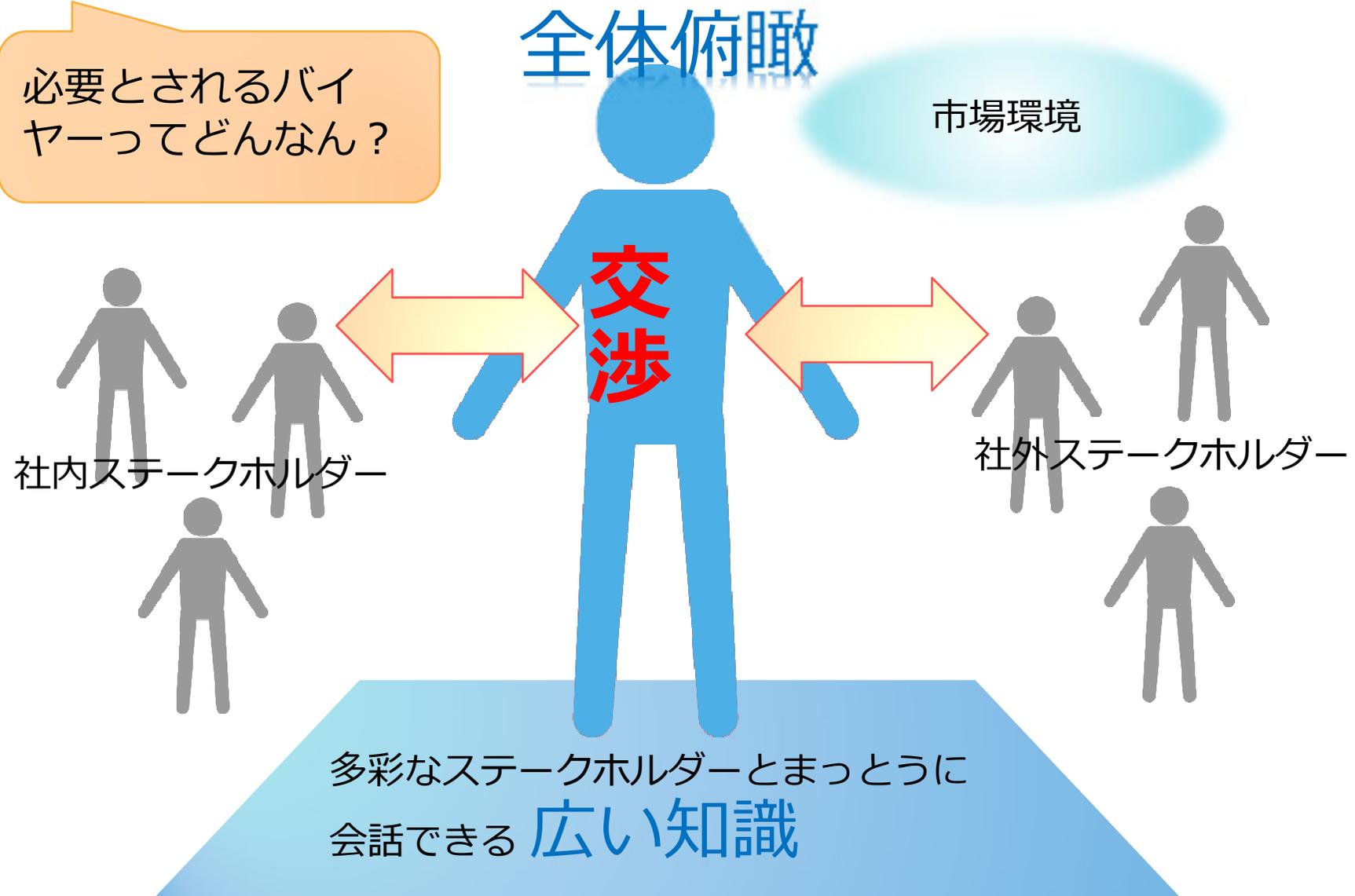
人員管理能力？

調整・プロマネ力？

お買い物上手？

2. なぜ「交渉学」？

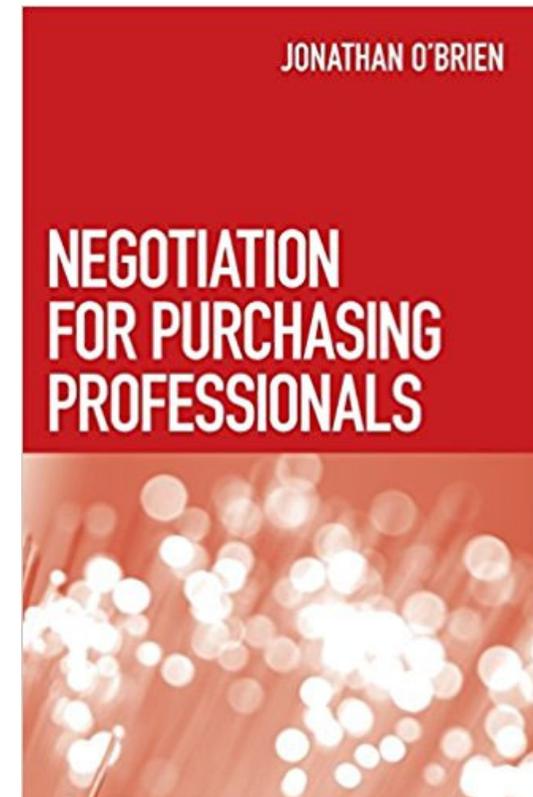
必要とされるバイ
ヤーってどんなん？



2. なぜ「交渉学」？

購買プロフェッショナルのための交渉

- 第1章:交渉とは
- 第2章:売り手のアドバンテージに対して
- 第3章:Red Sheet . 交渉に勝つためのプロセス
- 第4章:交渉を計画する
- 第5章:文化の違う相手との交渉
- 第6章:性格と交渉
- 第7章:力関係
- 第8章:交渉におけるゲーム理論
- 第9章:成果を定義する
- 第10章:交渉イベント
- 第11章:勝つための交渉戦術
- 第12章:ボディランゲージ
- 第13章:発言内容と発言の仕方のやりくり
- 第14章:成功を導く



引用元：購買ネットワーク会 寺島さんのIT購買系サイトより <http://www.itscobuy.com/bookclub.html>

3. 交渉とは？（第1章）

そもそも

交渉 がうまくいくってどういうこと？



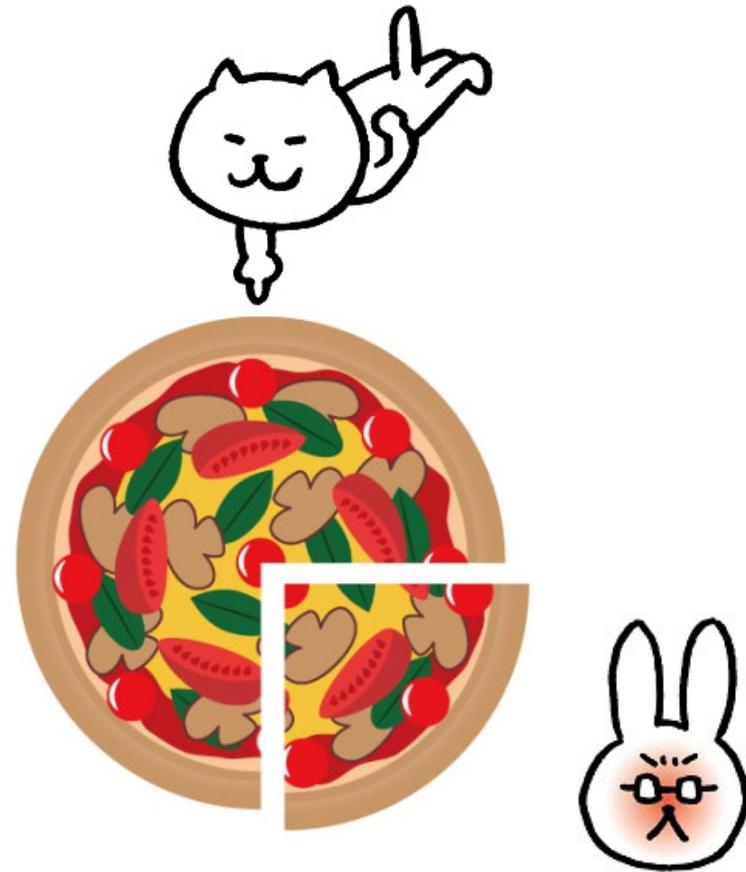
3. 交渉とは？（第1章）

そもそも

交渉 がうまくいってどういうこと？

価値の奪い合い

相手が望まない形で、より大きいコストダウンを自分が勝ち取ったとき、それでも「交渉がうまくいった？」と言える？



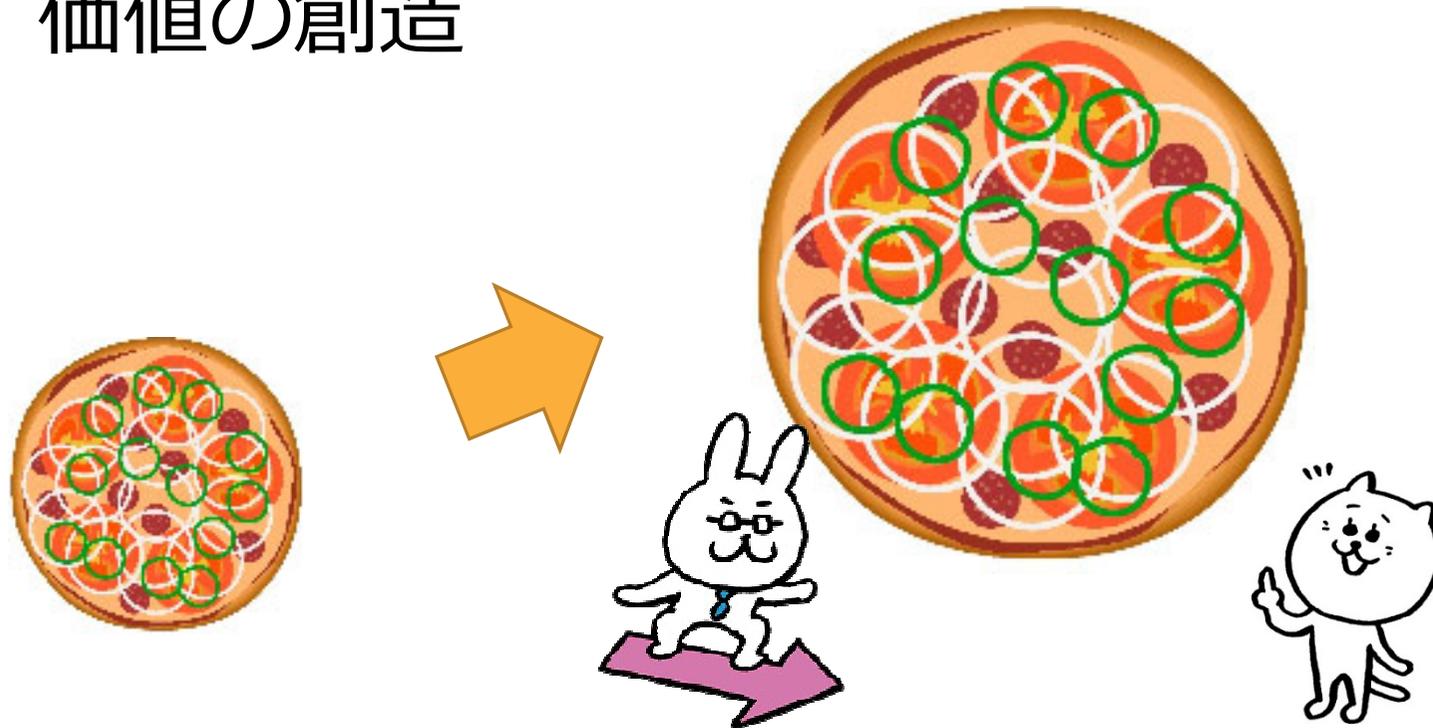
3. 交渉とは？（第1章）

そもそも

交渉 がうまくいくってどういうこと？

協力して価値を増大させることで、
それぞれが大きな価値を得る

価値の創造



3. 交渉とは？ (第1章)

そもそも

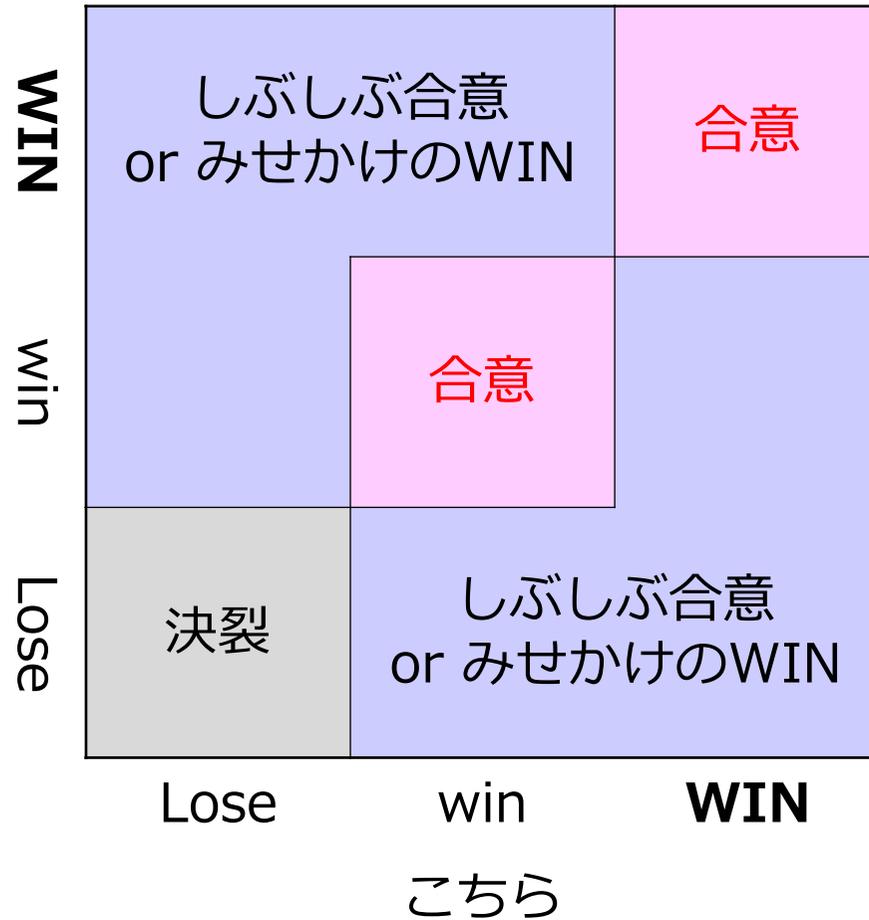
交渉 がうまくいくってどういうこと？

WIN-WIN

みせかけのWIN
は幸せなこと？



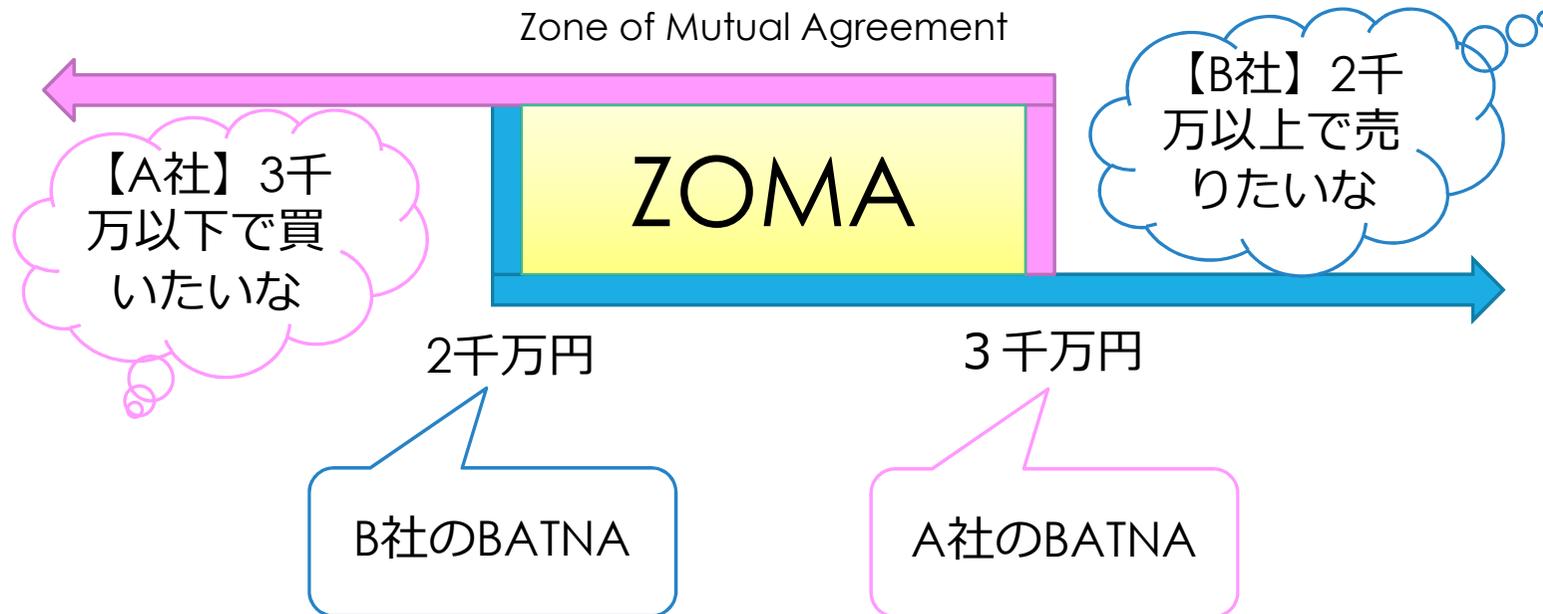
あちら



3. 交渉とは？（第1章）

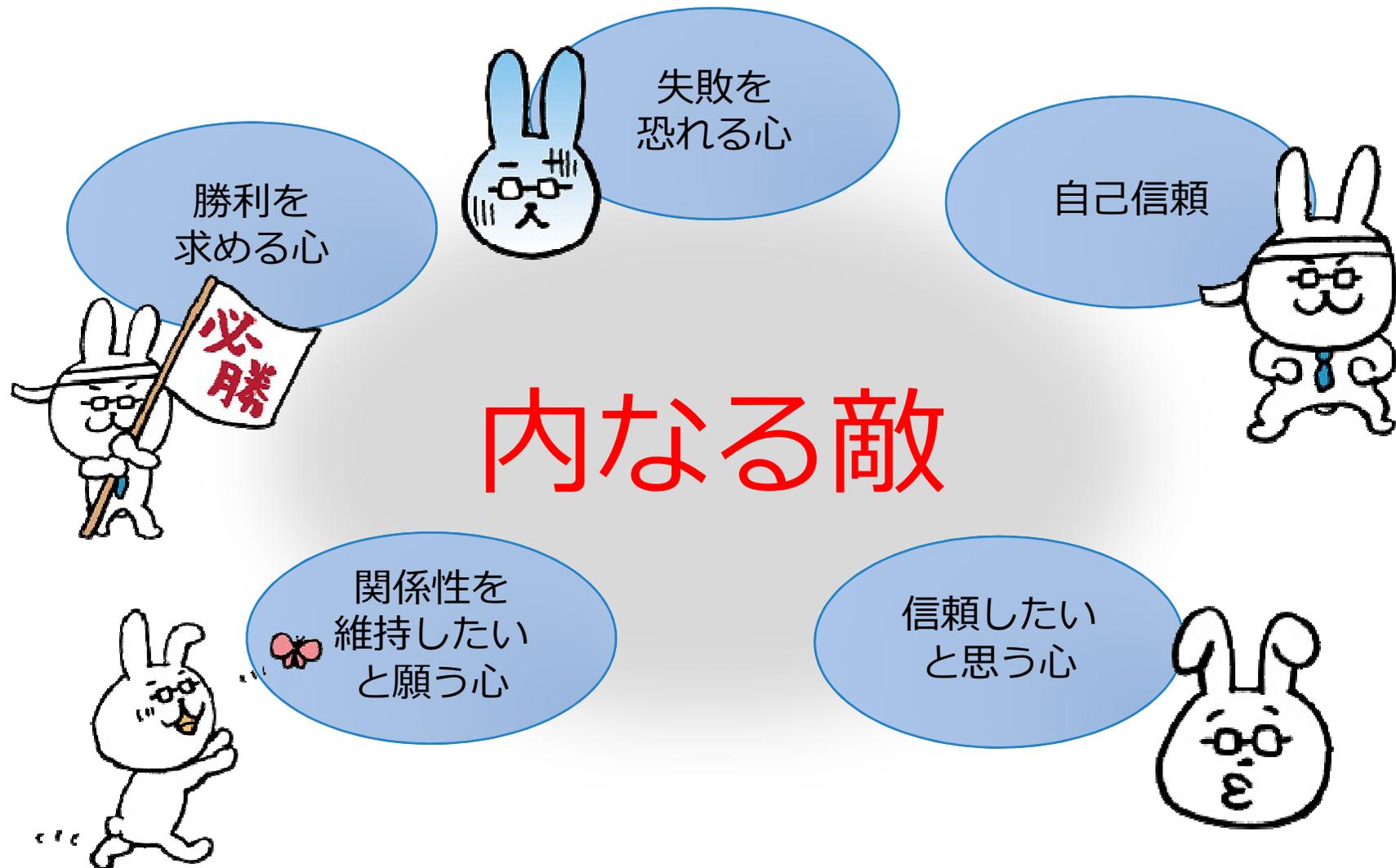
そもそも

交渉 ってどういうこと？

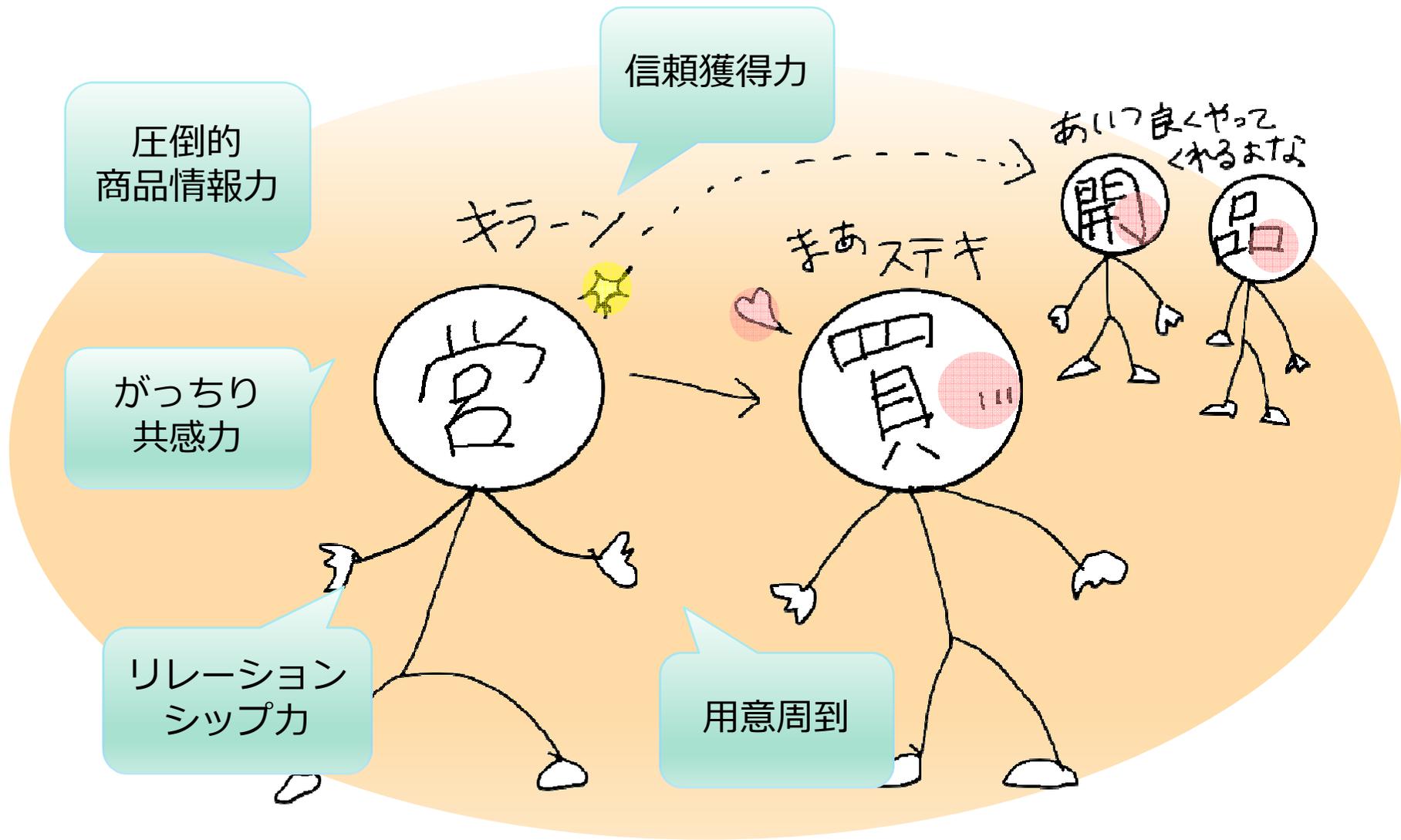


BATNA: Best Alternative to Negotiated Agreement

4. 自己の内面を知る(第1章)



5. 優位に立つ営業マン(第2章)



5. 優位に立つ営業マン(第2章)

普段から
貪欲に勉強

信頼関係を
築いておく

価値が得られ
る相手を選定

価値を得られ
る作戦を練る

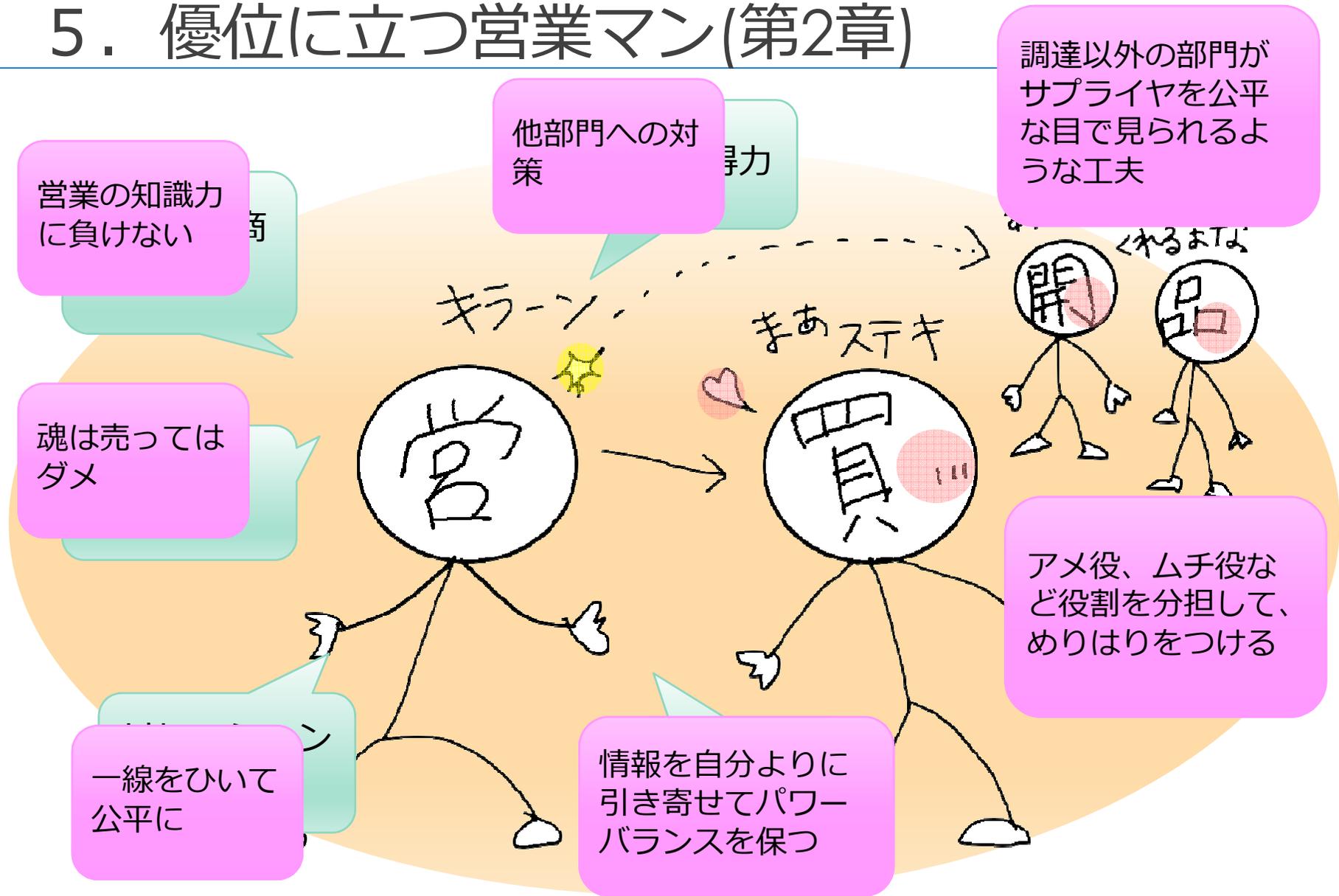
会いに来る



営業マンは常に優位性を保つために努力し、
あなたの前に現れるときには必ず勝つ戦術を
隠し持って来ている



5. 優位に立つ営業マン(第2章)

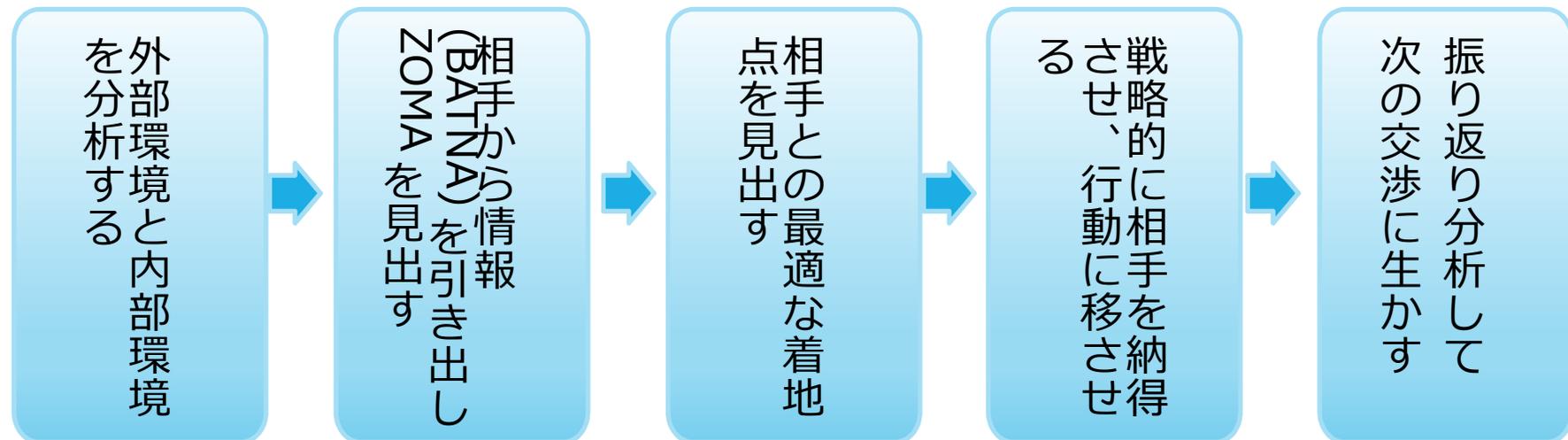
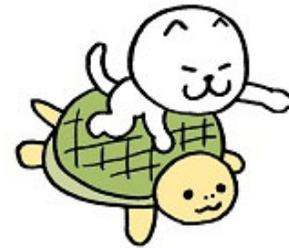


6. 交渉レッドシート(第3章)

そもそも

交渉力があるってどういうこと？

口がうまい人？



6. 交渉レッドシート(第3章)

レッドシートは交渉に必要な情報、行動計画、振り返りまでを全体俯瞰できるように作られたシート <http://www.redsheetnegotiation.com/concept>

内部環境、
外部環境
の分析

目標と
作戦検討

アクション

振り返り

6. 交渉レッドシート(第3章)

Red Sheet[®]

A 5STEP-system approach to effective negotiation

S Situation **E** Event Plan

1 Background 2 Stakeholders 3 Culture 4 Negotiation 5 Event Plan

1.背景(Background)

誰に対して交渉を実施するのか？

メーカーH社

何を交渉をするのか？

新機種のためのディスプレイをODMで

なぜ交渉を実施するのか？

他の会社でも作れるものは社外調達。開発リソースの確保

どのような種類の交渉なのか？

1回限り 全体の一部
 最初の取引 繰り返し
 価値の奪い合い 価値創造

交渉相手との関係の長期目標

1. 設計品質は当社レベル。
2. 製造品質は契約に落とし込み。
3. 競合に勝てる価格設定。
4. 他社よりも先行で市場投入し、占有率を高める。

主要イベント もしくは マイルストーン	20X1年 1月	20X1年 2月	20X1年 8月	20X1年 10月	20X1年 12月
タイムライン (日付を記入)	→				
実施後に 望まれる成果	NDA 開発委託 契約	仕様 検討	ES 入手	評価	CS 入手
				評価	量産 開始

FAIR

合理性



まとめ

ご清聴ありがとうございました

