

이익은 확~ 늘리고, 비용은 팍팍! 줄여라~

돈 한푼 안들이고

우리회사 **영업이익률**을
3년간 300% 올리는 가격협상 기법

불황기 극복 기업 특별프로그램

우리 회사 직원들이 가격협상을 잘해서 팔 때 1% 만 덜 깎아주고, 살 때 1%만 더 깎는다면
연간 전체 매출액의 2%, 즉 1,000억 원의 이익이 더 늘어날 것이다. (모 대기업 부회장)

◆ 우리 직원의 가격(Price) 협상력이 B2B거래 상대방보다 약하다면?

- 그 거래는 이미 패배한 거래이고, 우리 회사의 이익을 상대방에게 그냥 양보하는 꼴이다!
- 가격협상을 못하는 B2B 거래 담당자는 총을 쓸 줄 모르는 군인이고, 골을 못 넣는 공격수다!



우리 직원들의 가격 협상력이
회사의 수익을 결정한다!

◆ B2B거래에서는 왜 가격협상이 중요한가?

- 요즘 같은 불경기에 매출 증대를 통한 영업이익 향상은 너무나 많은 비용이 발생하고 시간도 오래 걸림
- 모든 B2B거래는 협상을 통해 이루어 지고, 거래 결과는 회사의 수익을 결정하는 가격조건으로 나타난다.
- 우리 회사의 영업이익률이 5%일 때 직원들이 가격협상을 잘 해서 제품을 팔 때 1%만 덜 깎아주고 팔면 (또는 원재료 등을 살 때 1%만 더 깎아서 사면) 영업이익률은 6%로 지금보다 20%나 더 늘어나게 된다.

협상전문가가 알려주는 가격협상 필살기(必殺技) 과정은?

대한민국 최고의 협상교육전문인 네고컨설팅에서 **불황기 극복 기업 특별프로그램**으로 개발한 **국내 유일의 B2B가격협상 교육 과정**으로, 기업의 B2B 담당자가 실무에 적용해서 바로 성과를 낼 수 있는 현장 중심의 **실무형 가격협상 스킬**로 교육 내용이 구성되어 있습니다.

◆ 교육 대상

우리 회사에서 판매, 용역 수주 등 세일즈 담당 직원들이나 구매, 용역 발주, 제휴, 기타 업무 등으로 외부 업체나, 기관, 단체 등과 B2B 거래를 하는 가정에서 가격협상을 해야 하는 업무 담당자들

◆ 교육 후 기대 효과

전체 B2B 협상거래 금액의 **약 5~10%** 정도를 추가로 양보를 받아 내어 이익은 늘리고 비용은 줄이는 방법으로, **영업이익률을 연간 100% 씩, 3년간 300% 이상 올리는 효과**를 가져올 수 있습니다.

주1) 영업이익률은 한국은행 경제통계국 기업통계팀 발표 23.3/4분기 **산업평균 매출액영업이익률(4.0%)** 기준임
주2) 매출원가와 판매 및 관리비가 증감없이 동일하다는 조건에서 순수하게 가격협상에 의한 상승 효과만을 의미함

◆ 주요 강의 내용 Basic 코스 (8h/1일)

- M1. 기업에게 가격협상이 왜 중요한가?
- M2. 가격 협상에 영향을 미치는 요인
- M3. B2B 가격의 구조와 가격협상의 활용
- M4. 가격협상 전략과 가격협상 필살기 스킬10
- M5. 현업 적용 Plan 작성



강사 : 협상전문가 김상철 박사

- 성균관대학교 경영학 박사(협상 전공)
- (현)협상교육전문 네고컨설팅 대표

약 20여 년간 삼성, 현대, SK, LG, 롯데 등 국내 기업의 실무자들을 대상으로 약 1,500여 회 협상 기법 강의

www.NegoConsulting.com

- Basic 코스 : 300가격협상 필살기 과정 기본 모듈로 진행
- 커스터마이징 코스 : 사전 조사를 통해 교재와 강의 내용을 교육생들의 업무에 맞게 Customizing하여 진행
- 실무용 가격협상 Simple 메뉴얼 제공 (커스터마이징 코스)

자세한 내용은 홈페이지(www.NegoConsulting.com) 참고 바랍니다.

◆ 세일즈협상, 구매협상과 결합

교육생 구성에 따라 B2B가격협상 과정은 B2B세일즈 협상 과정, B2B구매협상 과정의 모듈과 결합하여 과정을 진행할 수 있습니다.

◆ 교육 문의

- 회사에서 소속 직원들을 교육생으로 하여 신청(5명 이상)
- 교육비는 회사의 규모, 교육 인원, 희망 코스, 강의 지역 등에 따라 다르며, 중소기업은 특별 할인해 드림
- 아래 메일 문의해 주시면 자세히 상담해 드리겠습니다. 부담 없이 문의해 주세요^^
- 문의 메일 : mynego1004@naver.com
- Tel : 031.283.2131