

若手・中堅職員の現場を楽しむ 「マイペース」活用術



マイペースに
商談にのぞむ

ほん　だ　しげる
本田　茂

農業経営診断士　6次産業化プランナー



1. はじめに

前は、商品提案書は叩き台程度でもいいので、文書で提案する習慣をつけて欲しいこと、商談はスタートの場であるので、そこから真摯に相手の要望に対応する姿勢を見せることが販路開拓のコツであることを解説しました。

そうはいつでも、商談は緊張してしまう、構えてしまうという職員も多いかと思います。今回は、商談の交渉のコツ、信頼獲得術などさらに商談の生々しい部分に踏み込んでいきます。

2. 交渉のコツは8：2

価格交渉など、どちらかがプラスかマイナスになる交渉をゼロサ

ム交渉と呼ばれます。こういった交渉は、とても緊張しますよね。

要望を通すために産地情勢を理論武装してこちらの状況をわかしてもらおうと一生懸命になるケースが多いように思います。しかし、こうして一生懸命相手を説き伏せても、相手との取引がうまく継続できたでしょうか？ 想定外のことが多く交渉に勝ったつもりが実は負けていたなんていうことがあるのがこの業界の特徴ですよ。

筆者が考えるズバリ交渉のコツは相手の話を聞き出すことです。

極端に思うかもしれませんが、8：2くらいで相手の話を聞いて欲しいのです。今までは逆に8割が自分の主張ではなかったでしょうか？ ではその筋道を説明しま

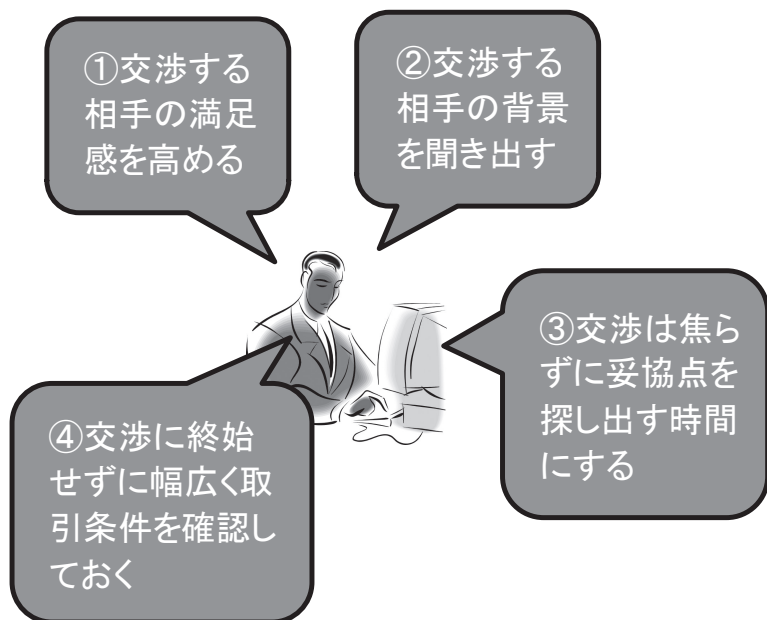


図 8：2で相手に話させるメリット

す（図参照）。

①交渉する相手の満足感を高める

まず最初は、交渉する相手の立場を配慮してあげることです。皆さんが思っている以上に相手の方こそ産地と交渉するのはつらいものなのです。だから、相手に話させるほど、自分の気持ち、立場を分かってもらえたという満足感が生まれます。

イメージ的には、8割相手の話を受けてから、残りの2割でこちらの主張をするのです。相手の心

理的にも自分を分かって貰えた満足感から、案外交渉がすんなりいくことがあります。

②交渉する相手の背景を引き出す

聞き出す内容は、相手の交渉する理由、背景を聞き出してください。「なぜ、この商品が欲しいのですか?」「この価格の理由は何ですか?」こうした相手の背景を聞かずに交渉に臨んでいる方も多い気がします。相手の交渉の理由が、「競合がないからなのか?」「他は同じ条件で出てきているのか?」

「どうしてもお客さんに還元したいのか?」「今月の予算が苦しいからなのか?」など、相手の背景がわかれば、それによってどこまで対応すべきなのか、こちらの方針が立てられるからです。

聞く商談を続けていると相手の情報がいろいろと入ってきます。この情報こそが交渉よりも大切な財産になることもあるのです。

③交渉は焦らずに長期的視点でお互いの妥協点を探し出す

相手の背景を聞き出したところで交渉をするわけですが、焦ってはいけません。この業界は、価格と数量がきっちりと決まる契約だけではないからです。

仮に、こちらの価格を通したとしても、売れなくて注文がこななかったとか、交渉に負けて安く決めてしまったけれども、結果は相場もさがり、在庫費用がかからずに結局助かったなど、その場の交渉の結果が事業成功の全てではないケースが多いからです。

あまり交渉に焦点を絞らずに、幅広い視点、長期的な視点で妥協点をお互いに探っていく感覚がいいのです。こうなるとゼロサム交

渉が前向きなプラスを生み出す話合いに変わります。バイヤーも気持ちよく取引できる相手を探しているのです、この商談の過程がものすごく大切になってくるのです。

④価格以外の他の条件を勝ち取る
相手と信頼関係を作ったら、次にサイドの条件交渉を獲得しておくことです。サイドの条件とは、数量が不足した場合の規格の変更の許可、品質の基準、物流や受発注の条件など取引をスムーズに進めるための要素です。この業界は予定どおりいかないことが多いので、いかに不測の事態に備えておくかが重要です。

条件交渉に終始し、相手の主張を退けるあまりに、後で困るケースが多いのもこの業界の特性ですよ。商談は、想定されるいろいろな条件を確認しておく場でもあるのです。この状況の時は別途交渉するという権利をもらっておくなどの条件獲得も大切です。

3. どうしても交渉しなくてはいけない時は

そうはいっても、今日はお互いゆずれない商談をしなければいけ

ないという場合もあるかもしれません。そんなゼロサムの交渉をしなければならぬ時の隠し技をお教えします。

8：2で聞いた後に、「困りましたね～」「どうすればいいのだろう」と相手の前で悩む姿勢を見せてください。相手の立場がわかったからこそ、自分の立場もあるので思い悩むのです。

相手の話を聞くことで相手の満足感が高まり、皆さんが信頼を獲得できていれば、相手から妥協してくれるはずです。妥協点を相手から言わせるのです。

4. さいごに

8：2で相手の話を聞き出すことが交渉の中でいかに重要かわかっていたただけでしょうか？ 相手をわかろうとする姿勢を示すこ

とが、信頼関係を生み出します。交渉の結果は、その後の展開によってどちらがよかったかわからないものなのです。

であれば、お互いが交渉の時間を楽しく共有し、長く取引を続けることがメリットになります。そうすれば1回1回の交渉結果は関係なく、最後は自分が勝つのです。

JAの皆さんは、新しい販路開拓の話がくると必要以上に警戒してしまうことが多いように思えます。まずは、商談の回数をこなして経験を積むことで、相手の情報を聞きだしくってください。直接販売の経験が多いJAこそ販売先のいろいろな情報をもっているものです。この販売ノウハウこそが見えないJAの財産になっているのです。

執筆者紹介



本田 茂…農業経営診断士。宮城県在住。農家や農業法人に対する経営支援をおこなうため平成24年10月独立。17年間JA全農で青果物流通の現場にいた。主な担当品目は、菌茸類、豆類、土物全般、筍、梅、きゅうりなど。在職中に、平成22年経済産業省登録中小企業診断士となる。現在は、農家の商品開発や販路開拓、GLOBALGAP認証支援、青果物市場の経営コンサルティングや人材育成、(社)日本食農連携機構東北支部事務局長を務め、農業者と企業とのマッチングの場づくりの活動を行っている。

●園芸担当者向け研修講師承ります。

お問い合わせはJA経営実務担当栗野まで awano@zenkyou.com;