

『体温の伝わる交渉～702社のコスト削減を実現したプロの作法～』 発刊

「交渉・コスト削減のプロフェッショナル」がマル秘テクを公開。ビジネス交渉術の決定版



株式会社プロレド・パートナーズの代表パートナー佐谷進は、『体温の伝わる交渉～702社のコスト削減を実現したプロの作法』（ウイズワークス株式会社、出版ブランド：「Nana ブックス」）を2014年10月14日（火）に発刊いたしました。

著者：佐谷進

小売希望価格：印刷書籍版 1,400 円（税別）

印刷書籍版仕様：四六判／本文 242 ページ

ISBN：9978-4-904899-44-1

発行：ウイズワークス株式会社（Nana ブックス）

発行主旨

今までの交渉に関する書籍は、ハーバード大学などで教えられている欧米流のネゴシエーション方法に関する書籍、もしくは弁護士が教える裁判や訴訟で相手を打ち負かす交渉術の書籍がほとんどでした。

しかしながら、多くのビジネスマンが日々向き合う交渉は、購買部がサプライヤー（外注業者）との良好な関係を築きながらの価格交渉であったり、営業マンが取引先（クライアント）との受注に向けた交渉であったりと、強気な交渉ではなく、あくまでも日本的な交渉がほとんどでした。

そのため、今回はそういった一般のビジネスマンのために、日々の業務の中で使える交渉の方法をまとめた書籍を発行いたしました。コスト削減におけるノウハウ・取引、商談での交渉力が求められている方には必読の内容です！

内容紹介

著者は、CRE 戦略（企業不動産）とコストマネジメントを提供する経営コンサルティングファーム、プロレド・パートナーズを創業し、今までのキャリアの中で、不動産の売買から、間接材・直接材のコスト削減を専門家としてサポートした際の経験に基づいた交渉ノウハウを有しています。

本書は、コスト削減・経費削減の際の交渉の事例を多く紹介しております。

コスト削減の際の交渉は、様々なノウハウが必要であり、特に間接材のコスト削減にいたっては、対象費目が多岐に渡ります。例えば、コピー（複合機）料金の場合は、リコー、ゼロックス、キャノン…といった複数のサプライヤー（業者）からの選定を前提とし、価格や保守体制、今後の展開をも加味した交渉が必要になりますし、電気料金やガス料金・水道料金の場合は、提供業者（東京電力や東京ガス等）が1社しかない中での価格交渉となり、依頼することが前提となった交渉となります。

その他、通信費や設備保守、賃料（オフィス家賃や店舗家賃）、広告宣伝費、物流費、消耗品など多岐に渡る費目を対象とし、その度に交渉の方法が変わるという難しい交渉になります。

本書ではビジネスマンの多くが直面するであろう典型的な交渉シチュエーションを事例として挙げ、テクニックを単に記述するだけでなく、模擬演習をしながら身に付けていただけるよう工夫した内容となっております。

目次

- 第1章 コスト削減に必要な交渉力
- 第2章 コスト削減を成功させる交渉方法 I
- 第3章 コスト削減を成功させる交渉方法 II
- 第4章 実践的交渉テクニックと NG アクション
- 第5章 サプライヤーとの交渉 実践編

著者紹介

佐谷 進(さたに すずむ)

株式会社プロレド・パートナーズ 代表パートナー

東京藝術大学美術学部卒。ジェミニ・コンサルティングを経て、ブーズ・アレン・アンド・ハミルトン株式会社（現プライスウォーターハウスクーパース・ストラテジー株式会社）へ転籍。大手製造業のコストマネジメントおよびエンジニアリング、大手都市銀行の営業戦略の策定、経済産業省からの受託リサーチなどに従事した後、不動産投資信託（REIT）の運用会社であるジャパン・リート・アドバイザーズ株式会社に入社。住宅、オフィス、商業施設、ホテル、物流物件の取得から運用・コストマネジメントを担当した後、大手の流通小売・飲食企業にて店舗開発、出退店戦略担当等を経て独立。株式会社プロレド・パートナーズを設立し、企業不動産とコスト削減に特化したコンサルティングを提供している。2014年10月現在、500社以上、合計1000億円以上のコスト削減実績があり、交渉のスペシャリストとしてセミナー・講演、雑誌などへの寄稿等多数。

【お問い合わせ先】

株式会社プロレド・パートナーズ

URL : <http://prored-p.com>

メール : info@prored-p.com

住所 : 〒105-0012

東京都港区芝大門 1-10-11 芝大門センタービル 4F

TEL : 03-6435-6581

【書籍案内】

体温の伝わる交渉～702社のコスト削減を実現したプロの作法～

<http://wis-works.jp/books/563/>