

「営業の見積り強化プログラム」 見積りが高いと言われた時に どうするか？

営業研修の動画サブスクリプションサービス「営業の見積り強化プログラム」。
顧客から「見積りが高い」と指摘された際に黙ってしまう、あるいは安易な値引きに
走ってしまう営業担当者に向けて開発された本プログラムのエッセンスを解説して、
見積りを営業の武器に変えるための実践的な知識と技術を提供します。

**「見積りが高い」を武器に変える！
価格交渉をチャンスに変える営業スキルを提供**

見積りは価格の
提示ではなく、
信頼を作る
提案書！





講師プロフィール

黒田 昭彦（くろだ あきひこ）

株式会社営業改善・代表取締役

1971年大阪府生まれ。法人営業歴30年。

大学卒業後、マーケティング会社で20年以上、
一貫して営業として勤務。

これまでにメーカー、流通、スクールなどで
数百の営業支援や営業、販促ツール作成に従事。

2019年独立後に吹田商工会議所の専門相談員に就任。
営業の業務改善など営業コンサルティングにも幅を
広げながら、メーカーなどの営業支援ツール作成に従事。

2025年、「価格で負ける営業をなくす」を
テーマに、本講座を開発。

「見積りが高い」を武器に変える

- ・なぜ、見積りが高いと言われるのか？
- ・お客様と金額の感覚がズレる原因
- ・見積り金額に納得いただく方法
- ・見積りが高いと言われた時の対処方法
- ・値引きが危険な理由
- ・ご案内「営業の見積り強化プログラム」
- ・質疑応答



なぜ、見積りが高いと言われるのか？

なぜ、見積りが高いと言われるのか？

高いと言われる理由は3つ

1. 競合よりも高い

相見積りで、御社の方が高い・・・。

2. 予算よりも高い

お客様がご自分で想定していた金額よりも高い。

3. とりあえず高い

お客様がとりあえず高いと言って様子を見ている。



お客様と金額の感覚がズれる原因

お客様と金額の感覚がズれる原因

1. お客様は専門家ではない。

専門家である営業に比べて、はるかに少ない知識しかないので、正確に見積ることが出来ない。

2. お客様は商品・サービスの内容に精通していない。

業務にかかる時間を知らないので、価値が分からない、知らないので、見積り価格に対して違和感が出る。

3. 業務における工数、手間暇、ノウハウ、業界標準を知らない。

プロである営業が考える工数に比べて、はるかに少ない工数で見積りを考えてしまう。

見積り金額に納得いただく方法

見積り金額に納得いただく方法

業務内容の全てを書き出す。

見積りの詳細を知ってもらう。

お客様が感じている疑問や違和感を解消する。

例：ホームページの制作

ホームページに使う写真素材

- ・ 一般的な項目：撮影、写真のレンタル代

↓

- ・ 実際の作業 ：撮影、写真のレンタル代

+

写真の選定、写真を選ぶ企画、購入事務作業など

そこまでするかという位に全て書き出して行く

例：ゼネコンの見積書

本のように分厚い見積書を提示するわけ

1. **内訳明細書、実行予算書、工事内訳書など**
部材、建築・設備・電気など各工種ごとに分類、
材料・労務費・機械損料の区分を明記。
2. **30～100ページ超の分厚い資料**
根拠明示のために、見積書は資料性が高くなり分厚くなる。
3. **工種・作業工程、材料の種類、労務費・機械費・外注費**
各工程における「人件費の積算表」や「機械損料」まで記載。

金額の根拠を、お客様に示す必要がある。

見積りが高いと言われた時の対処方法

労力やノウハウを全て見える化して伝える

1. 競合よりも高い

競合の見積りと比較して、項目の必要・不要を明確にする。

2. 予算よりも高い

提示している見積り項目を一つ一つ説明、確認する。

3. とりあえず高い

見積り項目を一つ一つ説明、確認して実施項目、作業内容に納得してもらう。



値引きが危険な理由

最終的には「信頼」を得る事が対処方法

1. 値引きが危険な理由

簡単に値段を下げてしまうと、見積りの信頼性が崩れる。
誠実な取引先ほど不信感を持つので危険。

2. 見積りが高い＝不信感

内容を丁寧に説明して「見積り内容への納得＝信頼感を得る」。

3. お客様は信頼できない営業には発注しない

見積りは、お客様が営業を信頼に値するかを見極めるテスト。



価格を下げた営業の末路

価格を下げると、信頼も下がる

あるシステム会社の営業は良かれと思い、お客様からの値引き要請を想定して、**盛り気味の初回見積りを提出した。**

2回目の商談で案の定、値引きを要求されたため、**想定通りだと安易に値引きをした。**

ところが、ハードな価格交渉を想定していたお客様は**安易な値下げに不信感を持たれた。**

他の案件に関しても盛り気味の見積りだったのではないかと？
不信感は消えずに、一律で他の案件でも同様の値引きを要請された。



最終的には「信頼」を得る事が対処方法

1. 値引きが危険な理由

簡単に値段を下げてしまうと、見積りの信頼性が崩れる。
誠実な取引先ほど不信感を持つので危険。

2. 見積りが高い＝不信感

内容を丁寧に説明して「見積り内容への納得＝信頼感を得る」。

3. お客様は信頼できない営業には発注しない

見積りは、お客様が営業を信頼に値するかを見極めるテスト。



まとめ

見積りが高いと言われた時にどうするか？

1. どの様に高いのかを確認する

予算、競合、見積りへの不信感などどの様に高いのかを明確にする。

2. 業務内容の全てを書き出す

工程をすべて書き出して、必要な手間暇を一つ一つ説明する。

3. 値下げには理由が必要

見積り項目と金額に納得頂いた上で、お客様の要望を調整する。



「見積り」を価格交渉の武器に変えたい方へ



【詳細】 <https://eigyokaizen.com/seminar/>

【無料セミナー】

「30分でわかる！見積りが高いと言われた時にどうするか？」

※「営業の見積り強化プログラム」体験セミナー

■概要

- ・見積りが「高い」と言われた時の対処方法
 - ・お客様と金額の感覚がズレる原因
 - ・見積り金額に納得いただく方法
- を解説しています。

※本セミナーの内容は、(株)営業改善が運営している
営業講座「営業の見積り強化プログラム」のエッセンスを抽出したものです。

「見積り」を価格交渉の武器に変えたい方へ

オンラインセミナー 「営業の見積り強化プログラム」

- ・ 1テーマ約10分で短時間でも継続的に学べる
- ・ 動画視聴＋ワークシート演習だから営業現場でも使える。
- ・ 一人での学習が難しい方には個別相談プランもご用意。

■ 営業の見積り強化プログラム

- ・ ベーシックコース：動画視聴＋ワークシート＋メール相談サポート
- ・ プレミアムコース：動画視聴＋ワークシート＋メール＋Zoom個別相談サポート
- ・ 動画視聴のみプラン

公式サイト：<https://school.eigyokaizen.com>



「見積り」を価格交渉の武器に変えたい方へ

見積りで負けない営業になるための知識

≡ 00_本講座の学び方

プレビュー

▶ 01_はじめに(2:50)

スタート

▶ 02_なぜ価格で負けてしまうのか？(8:41)

スタート

▶ 03_見積りが高いと言われた時の対処(16:40)

スタート

▶ 04_見積りは工程が分かるように作成する(8:59)

スタート

▶ 05_見積りは3パターン作る(7:49)

スタート

▶ 06_記載漏れによる利益損失を考える(6:32)

スタート

「見積り」を価格交渉の武器に変えたい方へ

ワークシート

≡ 01_ワークシートの使い方

スタート

≡ 02_なぜ価格で負けてしまうのか？「見積り失敗の要因確認シート」など6種

スタート

≡ 03_見積りが高いと言われた時の対処「見積り項目の“見える化”シート」など5種

スタート

≡ 04_見積りは工程が分かるように作成する「工程の見える化（時系列構成）」など7種

スタート

≡ 05_見積りは3パターン作る「3パターン見積り内容・検討」など5種

スタート

≡ 06_記載漏れによる利益損失を考える「記載漏れ防止チェックリスト」など6種

スタート

個別相談フォーマット

≡ 個別相談に関して

スタート



【ご連絡先】 info@eigyokaizen.com

【オンライン】

- ・ 候補日時 : 複数ご提示ください。
- ・ 必要事項 : お名前、企業名、部署名、e-mail、お電話番号
- ・ 打合せ事項 : 課題、お悩みなど

【リアル商談】

- ・ 大阪近郊 : 無料です。
- ・ 大阪以外 : 別途、交通費が必要となります。

※実施時間 : 平日9:30～17:30

[お問い合わせ](#)



【所在地】 〒541-0054 大阪市中央区南本町2-1-1 TDフロア1F

【代表者】 代表取締役 黒田昭彦

【創 業】 令和元年11月（設立：令和4年5月）

【取引実績】 ※順不同、敬称略

株式会社ヨドコウ、ヨドコウ商事株式会社、株式会社佐渡島
株式会社エミー(ニッケグループ)、トムス株式会社
近畿日本ツーリスト株式会社、株式会社KBC
大日本印刷株式会社

【取引銀行】 三菱UFJ銀行（船場支店）
大阪信用金庫（新大阪支店）
日本政策金融公庫（大阪南支店）

【 HP 】 <https://eigyokaizen.com>





(株)営業改善

<https://eigyoukaizen.com>