

～ タイムリーな情報を、いち早く皆様にお知らせします ～

## ◆クアラルンプール視察 西山速報（霧研）

1. クアラルンプール市内視察
    - 1) 土曜日で休日だったが、主な機関を訪問
      - (1) 情報技術大学、NTT コミュニケーションズなど
      - (2) 研究都市で働く人達のための公園、河川、ショッピングセンターなど
    - 2) 霧研生の修学
      - (1) 自分の仕事の視点からは脱出出来た
      - (2) ただし、局部的な見方で全体的な見方が欠けていた
      - (3) シンガポールとの対比した視点に欠けていた
      - (4) タイ商圈、インドやインドネシアなどとの歴史的關係、東アジアの中での役割などについて研究不足
      - (5) 挑戦課題のカエル料理を屋台で食事
  2. 視察
    - 1) 錫工場・錫展示場視察
      - (1) 産業の歴史は華僑が開始した
      - (2) 錫製品の加工工程と使用の治工具類
      - (3) 製造工場  
製品作りの体験コーナー、売店、カフェあり
    - 2) マレーシアイスラム美術館
      - (1) 中国式教会や色々な経典があった
    - 3) シティーギャラリー
      - (1) 未来構想を描いているのが素晴らしい
  3. 視察検討会
    - (1) 予備知識が少なく質問中心となる
    - (2) 自分達の工場も魅せる工場にしないといけないという意見が多くのメンバーから出た
- \*霧研は4月スタート（大阪・鹿児島・高松）、参加者募集中です。ご興味のある方はぜひお問合せください。

## ◆商談とは

1. 売り手の商談と買い手の商談がある
  - 1) この二つは並行線的な話しのため、交渉力が成否に大きく関係する。
  - 2) 並行線的な話しにならず、条件的な話しになると、売り手が負けとなる。
    - (1) 仮に売り手が勝ったとしても、「最悪よりはまし」的な状態でしかない
    - (2) 良くても妥協の産物であり、騙し合いになる。
    - (3) 条件の食い違いが埋まらなければ成立しない。
2. 売り手の商談
  - 1) 相手に如何に価値あるものかを受け止めさせる事が基本である。
    - (1) 相手の第一、第二、第三の欲求を如何に捉える事が出来るかがスタートとなる。
    - (2) 相手の欲求に、提供する商品で如何に応えられるかが中心課題となる。
  - 2) A I D M A のストーリーで取組む
3. 買い手の商談
  - 1) 如何に魅力ある話しかを相手に理解させる事が中心課題である。
    - (1) この商談の将来性、他の商談の可能性なども事前に検討しておく。
  - 2) 自社にとって譲れないモノを有利な条件で商談する
    - (1) 譲れないものを事前に確認しておく。
  - 3) 価格は他の、相手の期待する条件交渉でカバーする。
    - (1) 価格以外のモノを捉える。

## ◆商品紹介「NEUBOX」

低周波治療器は一般的ですが、より生体電流に近い中周波のみを用いたのが、微弱電流治療器「NEUBOX（ニューボックス）」です。通電時のピリピリ感がないのが特徴で、自然治癒力の促進により、回復力がアップ。スポーツ等での筋損傷を中心に、五十肩やぎっくり腰などでお悩みの方、早期の現場復帰が期待できます。医療関係の方にご提案させて頂いておりますが、福祉施設等でも活用頂けるのではないかと思います。

海外では脳卒中やパーキンソン病、癌等での痛みの軽減に向けて臨床研究が進んでいます。

操作はシンプルで簡単、コンパクトサイズで持ち運びも便利です。ご興味のある方は、まずはBSOまでお問合せください。



## ◆3月ベトナム視察スケジュール

3月は下記のスケジュールで訪越を予定しています。訪越への同行をご希望の場合は、BSOまでご連絡ください。

- \*\*\*\*\*
- ・3月 9日(木)～3月13日(月)  
※3/14日本着
  - ・3月24日(金)～3月28日(火)  
※3/29日本着
- (スケジュールは変更になる場合がございます)

詳しい記事やその他の情報は、BSOのホームページ <http://www.bso.co.jp> へ

情報てんこもりは、弊社の協働活動（受託事業・企画事業・出版事業）のタイムリーな情報をいち早く多くの方々に知っていただく為に発信しております。（お問い合わせはshienkikaku@bso.co.jpまで）