

中小企業のための

「価格交渉」

講習会

参加費 **無料**

物価高騰、円安など、厳しい経営環境を乗り越える
鍵は「価格交渉力」にあります。

値上げを切り出せない 取引先との関係

悪化が不安 根拠の示し方が分からない

そんな悩みを抱える中小企業の経営者・営業責任者
の方のための価格交渉講習会です。

開催日時 **9月3日(木) 14:00~(受付13:30~)**

開催場所 **山日YBSホール(甲府市北口2-6-10)**

開催内容 **価格交渉に関する講習会**

講師情報 **荒谷 司聖氏 (株式会社プラスパートナーズ代表取締役)
中小企業診断士**

申込方法 **開催情報の確認・お申し込みはこちらから。**

<http://www.sannichi.co.jp/oubo/form/kakaku3>



講習会のポイント

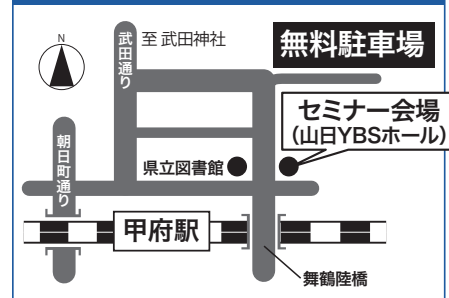
価格転嫁を成功させる事前準備

データを活用した説得力のある説明法

取引先との関係を壊さない伝え方

実例から学ぶ成功ケース

価格交渉セミナー会場 案内図



講習会に関する
お問い合わせ先

価格交渉講習会山梨会場
(山梨日日新聞社メディア企画局) 事務局
電話番号: **055-231-3131**
E-mail : sannichi-r@sannichi-ybs.co.jp
受付時間: **平日 10:00-12:00/13:00-17:20** (土日祝を除く)



価格交渉に関する講習会を全国で開催!

中小企業の皆様、ぜひご参加ください

参加費
無料

開催プログラム(90分)

具体的な事例を交えながら実践に結び付くよう講義を実施します

価格交渉の最新動向

- 物価、人件費の動向、価格転嫁の動向の最新情報
- 価格交渉のマインドセット
- 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針

下請法が「取適法」に!委託取引のルールが大きく変わりました

- 下請法から取適法へ(改正のポイント)
- 取適法(下請法)勧告一覧
- 中小受託事業者に対するよくある要求

よりよい価格交渉のための準備

- 価格交渉準備のチェックポイント
- 取引先の経営理念や購買方針(パートナーシップ構築宣言)の把握
- 取引条件の設定、製品原価の把握、業界統計資料の準備、各種ツールのご紹介
- 事例紹介

受注者のための価格交渉術

- 交渉の基本パターンとステップ
- 「防衛的値上げ」から「価値提案型値上げ」への転換
- 購買担当者の心理・状況の把握
- 事例紹介

利用しよう!公的サポート

- 中小企業庁価格交渉ハンドブック/取引適正化ガイドライン
- その他業種別のサポート
- 取引かけこみ寺/よろず支援拠点
- テスト及びeラーニングの受講案内

開催情報及び申込方法

開催情報の確認・お申し込みはこちらから

<http://www.sannichi.co.jp/oubo/form/kakaku3>



中小受託取引適正化法(取適法)に関する講習会、価格交渉等に関する相談窓口はこちら。

適正取引
支援サイト



取適法に
関する講習会



価格転嫁
サポート窓口



取引
かけこみ寺



講習会に関する
お問い合わせ先

価格交渉講習会山梨会場
(山梨日日新聞社メディア企画局) 事務局
電話番号: 055-231-3131
E-mail: sannichi-r@sannichi-ybs.co.jp
受付時間: 平日 10:00-12:00/13:00-17:20 (土日祝を除く)



主催: 山梨日日新聞社 後援: 山梨中央銀行/山梨信用金庫/山梨県トラック協会/山梨県