

～コストプレッシャーを跳ね飛ばせ～

事業環境変化対応型支援事業

利益維持のカギ！価格転嫁&交渉セミナー

－適正な価格のつけ方・値上げ交渉のコツを学ぶ－

昨今の経済状況は、原材料の価格高騰や物流コストや人件費の増加など、多くの中小企業がコスト圧力に直面しています。しかし、市場の競争激化の中で価格転嫁は容易ではありません。本セミナーは、適切な価格設定と交渉力強化への知識と技術を学び、取引先との価格交渉においても有利に立ち回る方法を掘り下げます。個別営業・商談会等での実践的な内容でヒント満載の内容となっています。皆様のご参加を心よりお待ちしております。

日 時

令和6年8月26日(月) 14:00～16:00

場 所

諫早商工会議所 3階大ホール

定 員

100名(先着順)

参加費無料

講 師

株式会社 IAC 代表取締役・中小企業診断士

あき しま かず お
秋 島 一 雄 氏



こんな方にオススメ！

- ・物価高騰で価格転嫁が必要だが、どうやれば良いかわからない。
- ・長年同じ価格で取引しており、今の価格が適正なのかわからない。
- ・どの取引先から利益がいくら確保できているのかかわからない。

講 座 内 容 (予定)



- 1：適正な価格を設定する
- 2：価格交渉に向けて情報を集める
- 3：価格交渉での現場での対応術
- 4：良い交渉に向けて
- 5：価格転嫁、値上げ交渉の成功事例

価格交渉のポイント(中小企業庁「ここから始める価格交渉」より)

- 自社のため、そして顧客のために、販売価格が適正かそうか定期的に見直し、必要に応じて価格交渉をおこないましょう。
- 取引先と日常的なコミュニケーションを取り、原価上昇の状況を把握するなど、普段から自社の状況を理解してもらうことで交渉を円滑化できます。
- 自社の強みを顧客との交渉に活かしましょう。

感染症対策として

セミナー会場内におけるマスクの着用は任意ですが、発熱、咳等の症状がある方はマスクの着用をお願いいたします。会場では空調(冷房)を使用しますが、セミナー前後で換気を行います。温度変化に対応しやすい服装をお勧めします。

主催・申込先：諫早商工会議所 中小企業振興部 TEL:22-3323 FAX:24-3638

諫早商工会議所「価格交渉・価格転嫁セミナー」(8/26)受講申込書

事業所名	TEL	
	FAX	
受講者氏名		

■ご記入頂いた内容は、当事業運営のために利用するほか、事務連絡や関連事業の情報提供のために利用することがありますが、第三者へ公開することはありません。