

物価高騰対策!

インフレ×人手不足 & 賃上げ対策!

受講料
無料

取引先への 価格転嫁を円滑に進める 戦略と交渉術



インフレ・賃上げへの転換期にこそ売上・利益を拡大のチャンス

デフレからインフレへ大きく時代は変化しています。しかし、中小企業にとって、取引先へ従来価格の値上げを交渉することはさまざまな困難があり、勇気のいる決断・行動を伴います。

今後、労務費の上昇が続くと見込まれ、労務費の価格転嫁は、競争力を維持し成長を遂げるためには、必要不可欠なスキルになり、さらに高収益企業へとなるためのスキルにもなります。

本講座では、「適切な顧客に、適切な商品(価格)を、適切な方法で、販売すれば、自然に営業成果が上がる」との経験から得た、効率的に売上・利益を伸ばす実践的な手法を基に、価格転嫁の戦略と交渉術を実践的なアプローチを通してわかりやすくお伝えします。

実践的なアプローチを通じて、価格転嫁の重要性を理解し、お客様に納得してもらおう方法を身につけましょう。

ハンズオン・ジャパン 代表
伸びる会社の仕組づくりコンサルタント
中小企業診断士

かわさき たけし
川崎 雄史 氏



講師

I T企業入社、営業に初任配属2週間後、営業への苦手意識から入社不能に。。。絶望のどん底で、3年先までの営業計画を描き、取引先からの継続的な値下げ圧力、厳しい競争環境にもかかわらず、高い利益率の確保にも成功。3年後、個人で年間売上12億円、粗利4.5億円、部門一位のトップセールス売上・利益額となる。全社の営業戦略企画、人材開発、経営企画、幹部役員参謀に抜擢され、歴任。短期(6か月から1年)で成果を求められる、ゼロからの新事業立上げ、企業再建、新規開拓などの修羅場も多数経験している。

開催日時

令和6年 **9月24日(火)**

14:00~16:00

会場

伊東商工会議所 2階会議室

伊東市銀座元町6-11

1. 価格転嫁の必要性

- (1)デフレからインフレの転換をチャンスと捉える
- (2)賃金も上昇~広がる賃金格差~
- (3)中小企業の価格転嫁の達成状況
- (4)価格政策の重要性: 値上げがもたらす財務効果

講座内容

2. 賃上げにつなげるための価格上昇(転嫁)戦略

- (1)価格転嫁に向けたマインドセットの変革
- (2)トップセールスが実践する、売上・利益を効率的に伸ばす方程式
- (3)「いくらで売るべきか?」を決めるための3つの視点

3. 労務費転嫁をクライアントに納得してもらおう交渉術

- (1)国の政策の効果的な活用方法
- (2)労務費と労務費以外の転嫁交渉のコツ
- (3)交渉を有利に進める提示資料のポイント
- (4)効果的な交渉の切り出し方と態度

●最後に ~高い賃金を実現できる高収益企業をめざして~

申込方法

定員 **30名** ※先着順

下記受講申込書をご記入の上、FAXにてお申込みください。
メールの場合は、受講申込書に記載の内容をお知らせください。
9月2日(月)~13日(金)までにお申込み下さい。

9/24(火)『取引先への価格転嫁を円滑に進める戦略と交渉術』 受講申込書

事業所名			TEL	
所在地			FAX	
受講者	①	②		
e-mail	①	②		

送信先

伊東商工会議所 中小企業相談所 行

FAX.0557-35-0637

お問合せ

伊東商工会議所

中小企業相談所

〒414-0028 伊東市銀座元町 6-11



0557-37-2500

info@ito-cci.or.jp

https://ito-cci.or.jp/

※ご記入いただいた個人情報は、当所からの各種連絡、情報提供以外の目的には使用致しません。