

交渉力で実現させる、 価格転嫁。

in 弘前市

中小企業の皆様に役立つ 価格交渉講習会

元請事業者に対し適正な価格で交渉・転嫁をしていくために、中小企業・小規模事業者の経営者や従業員の方を対象としたセミナーを開催し、その交渉術やノウハウをわかりやすく解説します。

受講料
無料

(会員・非会員問わず)
※当所の駐車場ご利用の場合、
1時間無料、以降1時間ごと
200円がかかります

令和6年

9月11日(水)

午後2時～午後3時30分
(午後1時30分から受付)

会場 **弘前商工会議所**
2階大ホール 弘前市上鞆師町18-1

講師 中小企業庁の講習を受けた、
全国で活躍する中小企業診断士が指導します

定員 **40名** 定員になり次第締め切ります

申込フォームから
お申込みください



主催/弘前商工会議所 共催/東奥日報社 後援/中小企業庁

■ 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。

価格交渉は今がチャンス! 最新動向について学ぶ

- ・物価高(企業物価指数、人件費)、価格交渉の最新動向
- ・値上げに関するマインドセット

下請事業者に対する過度な要求? こんな取引条件に要注意!!

- ・下請法・下請中小企業振興法の関係(4つの義務と11の禁止事項)
- ・価格添え置き要求、内容変更後の単価引き上げの拒否などの強引な価格要求
- ・量産終了後の金型等長期保管などの無理な発注や要求

よりよい価格交渉のための準備

- ・製品原価の把握、業界統計資料の準備、取引条件の設定
- ・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
- ・交渉の3つの基本パターン(分配型、価値交換型・利益創造型)の認識
- ・購買担当者の心理・状況の把握

受注者のための価格交渉術 ~「価値提案型値上げ」への転換に向けて~

- ・「防衛的値上げ」から「価値提案型値上げ」への転換
- ・ビジネスの価値

困った! そんな時の公的サポート

講習会に関する
お問合せ先

[平日・午前10時～午後5時]

弘前商工会議所
東奥日報社東京支社

経営二課(担当:岩崎) 電話番号 0172-33-4111

営業部(担当:桑原) 電話番号 03-3573-0701