

取引先に納得してもらうためのプロセスと交渉術

賃金引上財源確保のために “価格交渉”実践セミナー

原材料費やエネルギー価格の高騰、人件費の上昇などにより、多くの中小企業・小規模事業者が収益確保に課題を抱えています。しかし、コストが増加していても、価格改定の根拠を十分に示せず、適正な価格転嫁が進まないケースも少なくありません。本セミナーでは、価格転嫁を経営課題として捉え、コスト増加分を客観的な数値で整理・可視化する方法や、価格改定の根拠資料の作成手順、取引先との価格交渉を円滑に進めるための実践的なポイントを解説します。物価高騰時代において利益を確保し、持続的な経営を実現するための実務ノウハウを学んでいただけます。

主な講座内容

第1章

物価高における価格転嫁の必要性

- ・価格転嫁遅れが自社の経営・雇用に与える影響
- ・価格競争から抜け出す視点
- ・価格改定の必要性を示す資料の作り方

第2章

価格改定案の作成と説明方法

- ・価格改定理由書のテンプレート作成
- ・代替案の提示方法
- ・取引先が納得しやすい資料とは

第3章

取引先と継続取引をするための交渉術

- ・交渉のステツップ
- ・「難色を示された」場合の対応法
- ・ケーススタディ&実践ワーク

※参加者には価格交渉に役立つハンドブック・小冊子を配布いたします。

日時

令和
8年

11.10

火

14:00~16:00

場所

KITEN 8階 コンベンションホール
(宮崎市錦町1-1番10号)

対象

中小・小規模事業者(会員・非会員問わず)

定員

30名

主催

宮崎商工会議所

お申し込み方法

必要事項をご記入いただき、FAX または下記の二次元コードにてお申込みください。

講師

(株) Meideas 代表取締役
(一社)国際ストレス脳科学研究所
代表理事

やまもと けいこ

山本 恵子 氏



経営者の悩みの限界を突破して理想の成果を実現する脳力開発専門家。10年間にわたり12,000人以上の経営者・企業の売上や幸福度アップなど達成させる個別サポートを継続。また、千葉県商工会連合会のエキスパートバンクの専門家として、離職率低下やウェルビーイング(エンゲージメント)をテーマに、労働生産性向上や人間関係改善の方法など「持続可能な個人と企業」となる研修・セミナー・講演会を行い、好評を得ている。

11/10(火) 開催 『“価格交渉” 実践セミナー』 受講申込書

宮崎商工会議所 専門経営指導センター 行 ▶ FAX : 0985-24-2000 (申込日: 年 月 日)

事業所名	TEL
所在地	メールアドレス
受講者名 (複数ご参加可能)	

申込はコチラ

