

受講者募集中

中小企業の 皆様に役立つ

価格交渉講習会

中小企業庁では、価格交渉・価格転嫁の推進のため、
下請中小企業の経営者や従業員の方を対象に
講習会等を全国規模で開催しています。

中小企業の皆様に役立つ価格交渉講習会を城陽市で開催！
中小企業の皆様、ぜひご参加ください

開催内容 価格交渉に関する講習会の実施
日時 2024年11月27日(水) 14:00～15:30(開場 13:30)
会場 城陽市産業会館 3階会議室(住所:京都府城陽市富野久保田1-1)
講師 多田 やす子氏(中小企業診断士)
募集 定員40名 ※先着順。定員に達し次第締め切らせていただきます
お申し込み 適正取引支援サイト(<http://tekitorisupport.go.jp>)から、またはコチラより→
FAXによる申し込みは本チラシ裏面をご参照ください
講演に関する
お問い合わせ 価格交渉講習会事務局 電話：03-6400-8907
Mail：kakaku.koushou@jacom-inc.com
受付時間：平日 10:00～12:00/13:00～18:00(土日祝を除く)

参加費
無料



主催：城陽商工会議所・京都新聞

中小企業の皆様に役立つ価格交渉講習会を城陽市で開催!

中小企業の皆様、是非ご参加ください

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

講師紹介 多田 やす子氏 (中小企業診断士)

<プロフィール> 2005年に中小企業診断士資格取得。全国展開の学校運営、金融機関での企業再生等の経験を活かし、現在は創業から事業再生、BCP策定、事業承継支援など中小企業の課題解決に向けた経営相談、人材育成、経営戦略策定等の支援を約1万件以上手掛ける。「未来を創る中小企業の元気と笑顔を応援します」を経営理念に、経営課題解決、目標実現に向け最善の方法で経営者と共に取り組んでいる。



お申し込み

城陽商工会議所 FAX 0774-52-6769

中小企業の皆様に役立つ価格交渉講習会(会場:城陽市産業会館)に参加します

○事業所名		○電話番号	
○参加者氏名1		○参加者氏名2(任意)	
○メール(任意)			
○FAX			