

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。

価格交渉に関する講習会を亀岡市で開催！

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10月25日(金) 18:30~20:00(開場 18:00)

会場 ガレリアかめおか 2階研修室 (京都府亀岡市余部町宝久保1-1)
※ご来場は、できるだけ公共交通機関をご利用ください

講師 櫻井 秀樹氏(中小企業診断士)

募集 定員30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



経済産業省



中小企業庁

共催：亀岡商工会議所・京都新聞

価格交渉に関する講習会を亀岡市で開催!

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

櫻井 秀樹 氏 (中小企業診断士、櫻井アドバイザリー所属)

<プロフィール> 大手電機メーカー、大手機械メーカーにて中期計画推進やM&A推進などに従事。
また、製造業子会社の中小企業経営に自ら従事した経験も合わせ持つ。
事業計画作成や下請法などセミナー登壇経験も多数あり。



お申し込み

亀岡商工会議所 FAX 0771-25-1200

中小企業の皆様に役立つ価格交渉講習会(会場:ガレリアかめおか)に参加します

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