

インフレ・賃上げへの転換期にこそ
 賃上げにつなげる! 売上・利益を拡大のチャンス

取引先への価格転嫁を円滑に進めるポイント

今、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ます。また、それは、さらに高収益企業へとなるためのスキルにもなります。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、クライアントに納得してもらう方法を身につけましょう。

講座内容

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

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) 売上・利益を効率的に伸ばすには
- (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 など

講師



ハンズオン・ジャパン 代表
 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

IT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出社不能に。。。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。

■受講料: **無料**

■対象者: 中小企業・小規模事業者

■定員: 40名 (会員・非会員問わず)

■日時: 令和6年 **10月3日(木)** 14:00~16:30

■場所: **四日市商工会議所 3階中会議室**

※申込の人数により、会場が変更となる場合があります。

■申込: FAXもしくは右記QRコードより、10月1日(火)までに申してください。

※駐車場がございませんので、車でお越しの場合は周辺の有料駐車場をご利用ください。

■問合せ: 四日市商工会議所 経営支援課 浅本 TEL. 059-352-8290

『価格転嫁対策セミナー』受講申込書

四日市商工会議所 経営支援課 行 FAX.059-355-0728

| | | | |
|------|--|-----------------------|--|
| 事業所名 | | 受講者氏名 | |
| 所在地 | | TEL | |
| 業種 | | 従業員数 (アルバイト・パート除く) | |

※ご記入いただきました個人情報は、当所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、講習会参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

