

“中小企業のための” 値上げ・値決めの上手なやり方セミナー

物価高などあらゆるコストが上昇し、中小企業にも賃上げが求められる中、事業を継続していくためには、中小企業も適正な価格で取引することが重要となっています。しかし実際には、取引先との力関係もあり、価格転嫁の交渉ができず価格は据え置きで取引している企業も多いのではないのでしょうか。本セミナーでは、価格設定の基本や価格転嫁の具体的な進め方についてわかりやすく解説いたします。

日時

2025年3月3日(月) 14:00 ~ 16:00

形式

オンライン Zoom ライブ配信 (お申込みの方に ID 等をお伝えします)

対象

在住・在勤・在学者、区内中小企業経営者の方 定員 40 名 (先着順)

※上記に該当しない方で参加をご希望の方は、本セミナー実施の受託者である東京商工会議所研修センター TEL (03-3283-7650) までご連絡ください。

参加
無料

カリキュラム

○セクション 1 値決めの基本

- (1) 企業の目的 (2) 利益の方程式 (3) 経営のコンパス「利益一覧表」 (4) 「4つの戦略」を描こう
- (5) 値決めの基本姿勢 (6) 安売りしないための準備
- (7) IPP 流！利益を 10 倍にした見積りのやり方 (8) 赤字の値決めでも得するケース
- (9) 特別価格を“放置させない仕組み”はこうだ！
- (10) 見積り結果は一元管理！未来の経営に活かす！

○セクション 2 上手な値上げ交渉のやり方

- (1) 対象製品の選び方 (2) 交渉に臨む前にすべきこと (3) 正式な価格改定レターの書き方
- (4) 値上げ交渉のコツ (5) 収益改善会議で徹底フォローアップ



講師

株式会社西田経営技術士事務所 代表取締役 西田 雄平 氏

2009年法政大学経営学部を卒業後、ミネベアミツミ㈱に入社し購買管理の実務を経験。弱冠24歳で同社最大の生産拠点であるタイ工場に赴任。現地マネジメントに加え、アジア諸国の経営者とタフな商談や価格交渉を行う。その後、西田経営技術士事務所へ転じ、収益改善コンサルタントとして全国の中小製造業へ「収益改善プログラム（通称IPP）」を導入。原価と値決めにメスを入れ、顧問先企業の利益創出に億単位で貢献。社内に利益意識が醸成され、経営感覚の鋭い社員が育ってくると多くの経営者から好評を得ている。官公庁や大手セミナー会社での講師も務める。

申込方法

2次元コード または 東商 HP から! ※申込締切：2月25日(火)



東商 HP 上部にイベント No. 「205016」を入力 (半角)



【本セミナーへのお申込みにあたっては、下記を必ずご確認ください】

※参加者の皆様の責任において、視聴環境、インターネット回線のご準備をお願いいたします。

※本セミナーの録画、録音、撮影、転載、二次利用は固くお断りいたします。

※本セミナーは Zoom (ミーティング機能) を使用して実施いたします。別途ミーティング ID 等をご案内いたします。

※本セミナーは、主催および実施委託者：文京区、後援および実施受託者：東京商工会議所にて実施いたします。

※お申込みおよびアンケート等の際にご記入・ご入力いただいた情報は本セミナーの運営・管理のため、東京商工会議所から文京区へ提供し、文京区と東京商工会議所が双方において共有し、業務の遂行上必要な場合に限り利用いたします。

※東京商工会議所における個人情報の取扱いについては、「特定個人情報を含む個人情報保護方針」をご確認ください。