

中小企業のための
「価格交渉」
講習会

参加費 無料

物価高騰、円安など、厳しい経営環境を乗り越える鍵は「**価格交渉力**」にあります。

値上げを切り出せない **取引先との関係悪化が不安** **根拠の示し方が分からない**

そんな悩みを抱える中小企業の経営者・営業責任者の方のための価格交渉講習会です。

開催日時	**12/15(火) 13:30~(13:00開場)**
開催場所	**岐阜商工会議所** 5階「議員総会室」(岐阜市神田町2丁目2番地)
開催内容	価格交渉に関する講習会
講師情報	全国で活躍する現役の中小企業診断士等

申込方法

開催情報の確認・お申し込みはこちらから。

https://form.run/@gifu-np-sb46fI4N5ejqEHDV0Rge

講習会のポイント

- **価格転嫁を成功させる事前準備**
- **データを活用した説得力のある説明法**
- **取引先との関係を壊さない伝え方**
- **実例から学ぶ成功ケース**

《主催》岐阜新聞社 《共催》岐阜商工会議所 十六銀行 16FG 《後援》岐阜県

講習会に関するお問い合わせ先

価格交渉講習会事務局
電話番号：03-6400-9155
E-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）

経済産業省 中小企業庁

価格交渉に関する講習会を全国で開催！

中小企業の皆様、ぜひご参加ください

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

価格交渉の最新動向

- ●物価、人件費の動向、価格転嫁の動向の最新情報
- ●労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針
- ●価格交渉のマインドセット

下請法が「取適法」に！委託取引のルールが大きく変わりました

- ●下請法から取適法へ（改正のポイント）
- ●中小受託事業者に対するよくある要求
- ●取適法（下請法）勧告一覧

よりよい価格交渉のための準備

- ●価格交渉準備のチェックポイント
- ●取引条件の設定、製品原価の把握、業界統計資料の準備、各種ツールのご紹介
- ●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
- ●事例紹介

受注者のための価格交渉術

- ●交渉の基本パターンとステップ
- ●購買担当者の心理・状況の把握
- ●「防衛的値上げ」から「価値提案型値上げ」への転換
- ●事例紹介

利用しよう！公的サポート

- ●中小企業庁価格交渉ハンドブック／取引適正化ガイドライン
- ●取引かけこみ寺／よろず支援拠点
- ●その他業種別のサポート
- ●テスト及びeラーニングの受講案内

■開催情報及び申込方法

開催日程等詳細につきましてはこちらのサイトをご覧の上、お申込みください。
対面型講習会、オンライン講習会がございます。

適正取引支援サイト　https://kakaku-r8.resv.jp/

中小受託取引適正化法（取適法）に関する講習会、価格交渉等に関する相談窓口はこちら。

適正取引支援サイト

取適法に関する講習会

価格転嫁サポート窓口

取引かけこみ寺

講習会に関するお問い合わせ先

価格交渉講習会事務局
電話番号：**03-6400-9155**
E-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）

経済産業省　中小企業庁