

受講料
無料

主催 武生商工会議所

中小・小規模事業者の方必見



賃上げにつなげる
取引先への価格転嫁を
円滑に進める
戦略と交渉術

価格転嫁のための 値上げ交渉術

※インフレ・賃上げの転換期こそ
売上・利益を拡大のチャンス。

値上げブームの昨今、
クライアントを納得させる
価格交渉のスキルを
伝授します。



人件費も大変…。すぐ辞めちゃうし…。

10/10 木 14:00 - 16:00

場所/ 武生商工会議所 3階会議室



講師

かわさき たけし
川崎 雄史 氏

ハンズオン・ジャパン代表 / 中小企業診断士

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
入社不能に……。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1.2億円、粗利4.5億円、部門1位の
トップセールス売上・利益額となる。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。



講座内容

1. 価格転嫁の必要性

- └ デフレからインフレの転換をチャンスと捉える
- └ 賃金も上昇～広がる賃金格差～
- └ 中小企業の価格転嫁の達成状況
- └ 価格政策の重要性:値上げがもたらす財務的效果

2. 賃上げにつなげるための価格上昇(転嫁)戦略

- └ 価格転嫁に向けたマインドセットの変革
- └ トップセールスが実践する、
売上・利益を効率的に伸ばす方程式
- └ 「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

- └ 国の政策の効果的な活用方法
- └ 労務費と労務費以外の転嫁交渉のコツ
- └ 交渉を有利に進める提示資料のポイント
- └ 効果的な交渉の切り出し方と態度 など

申込
方法

- ① 下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください。
- ② 右記QRコードまたは商工会議所HPからお申込みください。



2024.10/10 セミナー『価格転嫁のための値上げ交渉術』受講申込書

事業所名		業種	建設・製造・卸・小売・サービス・飲食・その他
所在地	〒 -	TEL	
		FAX	
受講者名		E-mail	

FAX 0778-23-4234

※ご記入いただきました情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供及び
セミナー参加者の実態調査・分析のためにのみ利用いたします。

問合せ
申込先

武生商工会議所 中小企業相談所
〒915-8522 越前市塚町101番地

TEL 0778-23-2020
FAX 0778-23-4234

URL <https://www.takefucci.net/>
武生商工会議所