

参加費  
**無料**

# 中小企業の皆様に役立つ 価格交渉講習会

「自社の商品・サービスを値上げしたいが、どのように交渉すればいいのか?」といった課題に直面している皆様に、取引先との価格交渉を行うために準備しておくよいツールや、交渉を行う上で押さえておきたいポイントなど、実際の事例などを交えながら分かりやすく説明します。

適正な価格で取引し  
収益アップを!



日時

**11/28 (木)** 14:00~15:30 (開場13:30)

場所

河北新報社 1階ホール  
(仙台市青葉区五橋1-2-28)

講師

中小企業診断士・TAC専任講師  
**伊藤 聖 氏**

《プログラム》 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
- 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の把握
- 交渉の3つの基本パターンの認識
- 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

## お申し込み方法

応募フォームに必要事項を明記のうえ、お申し込みください。

<https://bit.ly/4f3eycC>



講習会に関する  
お問い合わせ先

河北新報社 業務推進部

TEL.0570-093746

平日 10:00~17:00



経済産業省



共催：河北新報社 宮城県商工会連合会