

気になるテーマを取り上げる、身近なセミナー

# the HINT

## SICミニセミナー 68



参加無料

2.3月  
15:00~16:30

2号館 大会議室

セミナーテーマ

## “価格転嫁”を 円滑に進めるためには？

～価格交渉は自社の強みをPRする絶好の機会!!～

### 講師

川崎 雄史 氏

ハンズオン・ジャパン 代表

中小企業診断士 伸びる会社の仕組みづくりコンサルタント

IT企業に入社し、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、取引先の継続的な値下げ圧力・厳しい競争環境にも関わらず、高い利益率の確保に成功。3年後、個人で年間売上12億円、部門一位の売上・利益額となる。短期で成果を求められるゼロからの新事業立上げ、企業再建、新規開拓なども多数経験。



### 開催趣旨

原材料やエネルギー価格の高騰、さらには賃金水準の上昇や人手不足が企業経営を圧迫している中、“価格転嫁”のインパクトは重大です。顧客や取引先の納得感を得られれば収益力向上にもつながり、一方で便乗値上げと疑われてしまえば、優良顧客を失ってしまう事態にもなりかねません。

今回のHINTでは交渉先にとって腹落ち度の高い値上げ交渉について学びます。価格転嫁を決定するプロセスにおいて、自社の強みを再認識することから始めなくてはなりません。また、交渉先との共感度を高めるため、物価や賃金上昇の構造的な背景についての理解も必要です。セミナー内では事例紹介やミニワークも実施します。

### 対象・定員

対象：入居企業様  
地域企業様

定員：12名  
(お申し込みは先着順となります)

お申込み  
お問合せ

FAXまたはWEBサイトよりお申込みください  
☎042-770-9119 FAX：042-770-9077

【主催】株式会社さがみはら産業創造センター

※個人情報の取扱いについて

お申し込み時にご入力いただいた個人情報は、本セミナーに関する情報提供と参加者募集のご案内・ご連絡に利用させていただきます。個人情報は、取扱目的以外に利用したり第三者に提供することはありません。



企業名

役職

氏名

E-MAIL