

受講者募集中

中小企業の 皆様に役立つ

価格交渉講習会

中小企業庁では、価格交渉・価格転嫁の推進のため、
下請中小企業の経営者や従業員の方を対象に
講習会等を全国規模で開催しています。

中小企業の皆様に役立つ価格交渉講習会をコラボしが21で開催！
中小企業の皆様、ぜひご参加ください

開催内容 価格交渉に関する講習会の実施

日時 2025年3月4日(火) 18:00～19:30(開場 17:30)

会場 コラボしが21 3階中会議室2(滋賀県大津市打出浜2-1)

※会場にお越しの際は公共交通機関をご利用ください。コラボしが21の駐車場はご利用いただけません。

講師 杉 律子氏(中小企業診断士・販売士1級)

募集 定員40名 ※先着順。定員に達し次第締め切らせていただきます

お申し込み 適正取引支援サイト(<http://tekitorisupport.go.jp>)から、またはコチラより→

講演に関する 価格交渉講習会事務局 電話：03-6400-8907

お問い合わせ 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)

参加費
無料



経済産業省



中小企業庁

主催：滋賀県信用保証協会・京都新聞

中小企業の皆様に役立つ価格交渉講習会をコラボしが21で開催!

中小企業の皆様、是非ご参加ください

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(4つの義務と11の禁止事項)
- 価格据え置き要求、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(パートナーシップ構築宣言)の把握
- 交渉の3つの基本パターン(分配型・価値交換型・利益創造型)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

困った! そんな時の公的サポート

講師紹介

杉 律子 氏 (中小企業診断士・販売士1級)

<プロフィール>小売業、サービス業、製造業など幅広く中小企業向けの経営支援に従事。
中小企業診断士受験講座や、マーケティング、事業計画作成、創業支援などセミナー講師経験多数。
滋賀短期大学非常勤講師。