

価格転嫁対策セミナー

1万件の交渉実績 元商社社員が伝える 社員を守り！会社を守る！

賃上げのための価格交渉の極意

- 仕入価格・人件費の上昇の影響を受けている
- 取引先との価格交渉がうまくいっていない
- 価格交渉のための事前準備や具体的な交渉の仕方を学びたい
- 価格転嫁により従業員の賃上げにつなげたい

会場先着 50名
オンライン受講可

近年は原材料・エネルギー価格などが高騰に加えて、様々なコストの増加が企業経営を圧迫しております。特に中小・小規模企業がこの厳しい経営環境のなか、企業が事業を継続するうえで、コスト上昇分の適切な価格の転嫁が重要な課題となっています。

しかし、価格転嫁することで顧客離れにつながるのではないかという懸念や、取引先との力関係などが影響して、価格転嫁の要請や交渉ができていない企業が多いのが現状です。

本セミナーでは、1万件の交渉実績を誇る元商社社員である講師が価格転嫁を行うための心構えや事前準備について解説し、ワークを交えながら具体的な交渉術について解説します。

日時

令和6年7月12日(金) 14:00~16:00

受講方法

①会場受講

鹿児島商工会議所ビル4階アイムホール
(鹿児島市東千石町1番38号)

②オンライン受講

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用します。

講師

生駒 正明 氏

(株)ビジネス交渉戦略研究所 代表取締役



1962年生まれ。1986年慶應義塾大学商学部卒業。1986年丸紅株式会社に入社。国内外で約1万件の交渉に携わる。33年間の商社勤務を経て独立。総合商社の現場で培った交渉ノウハウを「交渉準備の7ステップ」に体系化。先行き不透明な時代にこそ、“真の交渉力が不可欠”という信念の下、ビジネス交渉の研修やコンサルティングを提供。交渉力強化により売上アップ・社内コミュニケーション円滑化を実現。徹底した交渉準備の強化とロールプレイを重視した実践的な研修が高い評価を得ている。

受講料

無料

内容

- 1 交渉の基本・心構え
- 2 交渉準備の7つのステップ
- 3 交渉実践の7つのステップ
- 4 賃上げのための価格交渉の極意 等

【申込・お問合せ先】

鹿児島商工会議所 経営支援2課
TEL: 099-225-9534 FAX: 099-227-1977
E-mail: shien2@space.ocn.ne.jp

ホームページからも
お申し込みできます



<受講申込書> ※従業員数は、役員・パート・アルバイトを除いた人数をご記入ください。

申込日: 年 月 日

[事業所名]	(従業員数: 名)	[事業内容]	
[所在地]		[受講者名]	
[TEL]			
[E-mail]			

<受講方法> [会場・オンライン] ※どちらかに○をお願いします。

※オンラインを希望の方は必ずメールアドレスをご記入ください。前日までに「Zoom」の招待URLを送付致します。