

価格交渉に関する講習会を開催！

事業者の皆様、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（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