

# 価格高騰の時代を乗り越える

# BtoBにも使える 下請け企業のための 価格交渉術

## 受注単価と利益を上げる価格転嫁対策+α（付加価値）のポイント

コロナも終息に向かう中で経済活動が本格的に回復する傾向が強くなってきました。元請け企業の業績は回復基調で、受注は増えている会社も増加傾向にありますが受注単価を引き上げることがとても難しい状況が続いています。

このセミナーでは、インフレ、原料高騰の現状確認をおこない、コストを削減する、販売数を増やす、販売価格を上げるなどどう取り組んで価格交渉を有利にできるか、単価を上げることができるのかを実際の事例を交えながらレクチャーさせていただきます。ぜひこの機会にご参加下さい。

### セミナーカリキュラム

1. 「原価計算」をしているはずなのに、なぜ利益が出ないのか？
2. ウクライナの情勢等によるインフレ、原料高騰の現状確認
3. 「個別原価+販管費+利益」だけの見積もりでは単価は上げられない
4. 交渉で実現することを決め、幅のある目標を準備し合意できなかった場合に備える
5. 交渉担当者の力量と決裁権を見極める
6. 未来を展望した「値上げ交渉の説得資料」の具体的な作り方
7. 相手が受け入れやすい複数案（プランB）の作成
8. 「低価格」…では無く「適正価格」を決めるマーケティングの視点
9. 付加価値のある「値上げ交渉」だけが会社の未来をつくる

### 講師プロフィール

ランチェスターマネジメント株式会社  
代表取締役  
ビジネスモデルプロデューサー

かわべ

河辺 よしろう氏



40ヶ国を一人旅。日本大学を卒業後渡米シクラーク大学にてマーケティングを専攻。製造業の製品企画開発研究員から東証1部上場の商社勤務を経てオーガニックFC&コンサルティングの会社として独立。専務取締役として約5億円を調達し約1年半で、資本金1億円社員100名超の規模に育て上げ海外に進出。2004年にコンサルタントとして独立し国内だけでなくロサンゼルス、ロンドン、シンガポールでも中小から大手企業まで経営マネジメント、下請会社でも同業者より利益を3倍～6倍に増やすコンサルティングを中心に幅広く指導。2018年より福祉事業の事業を別会社で立ち上げ、現在5拠点と医療/福祉人材研修センターを運営中。

日時

**11月22日(水) 18:30～20:30**

会場

武豊町地域交流センター 二階 多目的ホール

(武豊町字忠白田1番地1)

受講料

無料

定員

30名 (定員になり次第締め切りさせていただきます)

主催/お問合せ先

武豊町商工会 TEL: 0569-73-1100

----- 切り取らずにそのまま FAXにてお申込み下さい -----

FAX: 0569-73-7377 武豊町商工会 行 「BtoBにも使える下請け企業のための価格交渉術」セミナー申込書 申込締切日: 11月17日(金)

事業所名		T E L	
所在地		F A X	
受講者氏名		受講者氏名	

※ご記入いただきました情報は、各種連絡・情報提供にのみ利用させていただきます。