

製造業向け『価格転嫁』セミナー

～価格転嫁15のテクニック～



国際情勢から仕入れ価格等が高騰し、経営への影響が表面化しつつあります。環境が変化する中で事業を継続させるためには、同じ価格設定による利益を削るだけの事業方針からどこかのタイミングで価格転嫁をしなければなりません。しかしながら、価格転嫁しようにも、いつどのように実施すればよいのか悩む企業は多いのではないのでしょうか。

本セミナーでは、BtoBやBtoCにおける価格設定・価格交渉の基礎を学び、価格転嫁を実施した中小製造業者の成功事例や失敗事例から今行える効果的な対策方法を分かりやすく解説いたしますので、ぜひご参加ください。



<講師>

株式会社 経営科学研究所 代表取締役／中小企業診断士 初鹿野 浩明 氏

大学を卒業後、化学系企業にて半導体の研究開発に従事する。20代から中小企業を経営した後、2000年に経営コンサルタント会社(現 株式会社経営科学研究所)を設立、代表取締役。中小企業診断士。2008年から、群馬ポリテクセンターにて、経営学、生産管理、ファシリテーション、コーチング理論、ビジネスプラン策定法等々といった指導を行った。現在では、中小企業の経営者と共に、勤に頼った経営から、科学的に裏付けされた経営を目指し、企業再生や経営革新などの事業計画策定を主に支援している。公的な中小企業の支援活動として、茨城県グローバル推進機構のコーディネーター、茨城県商工会連合会や商工会議所における商工調停士や専門家としても活動している。また、「焼き鳥はなぜ串に刺さっているか?(PHP出版)」など著作活動で多数執筆している。

日 時	令和6年6月5日(水) 14:00～16:30
会 場	安城商工会議所 5階 大会議室
内 容	<ul style="list-style-type: none"> ・基本的な価格転嫁の考え方と事例 ・中小製造業者の現状 ・初鹿野流!!価格転嫁15のテクニック <ul style="list-style-type: none"> ①とりあえず値上げ、②減量法、③増量法、④階段式、⑤入替法、⑥一時休止法、⑦一時サービス法、⑧陳腐化法、⑨新商品提供法、⑩分離法、⑪おててつないで法、⑫便乗法、⑬組合せ法、⑭正攻法、⑮法的な調停 ・価格転嫁の交渉方法 ・インフレの対策方法 ・製造業者における価格設定方法の注意事項
こんな方におすすめ	経営者、管理・監督者、調達部門担当者など ※原材料高騰や仕入れ先値上げの対応に困っている企業や、物価上昇分に見合った賃上げの実現に困っている企業にオススメのセミナーです。
受講料	安城商工会議所会員事業所:無料、一般(非会員):1名5,500円(税込)
定 員	35名
申込方法	下記申込書をご記入の上、FAX(0566-76-4322)にてお申込みいただくか、 右記二次元コードの申込みフォームよりお申込みください。
問合せ先	安城商工会議所 TEL:0566-76-5175/FAX:0566-76-4322



..... 切り取らず、そのままFAXしてください。
 安城商工会議所 行き FAX:0566-76-4322

製造業向け『価格転嫁』セミナー 受講申込書

事業所名		T E L () -
所在地		メールアドレス
受講者氏名	①	②

※ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。