

## 何故中小企業は価格転嫁ができないのか？

## 「価格転嫁交渉成功ノウハウセミナー」

原材料費、エネルギー費、人件費は高騰しているのに、取引価格はそのままではありませんか？

昨今の円安や物価高の影響で、多くの中小企業がコスト上昇の影響を受けています。しかし、価格転嫁の実現には大きな壁があり、最新の調査では転嫁率が46%にとどまっています。これが中小企業の賃上げや経営安定を阻む要因となっており、価格転嫁の難航が倒産増加の一因ともなっています。

本セミナーでは、こうした課題に直面している中小企業の経営者・管理者・担当者の皆様に向け、効果的な値上げ交渉の進め方とその成功事例を具体的にお伝えします。ぜひセミナーへ参加して、価格転嫁交渉を成功させ、企業の利益を守るための実践的なスキルを身につけてください。

発注先との交渉を成功させ、企業の利益を守るために

日時

2024年12月12日(木)14:00~15:00

開催方法

オンライン（Zoomウェビナー）式

会場

参加者は各社からオンライン参加

対象者

- 原材料費や人件費の高騰で利益が圧迫されている方
- 取引先との信頼関係を壊さず、価格交渉を進めたい方
- 価格転嫁の成功事例やノウハウを知りたい方
- 取引価格を見直したいが、どのように交渉を始めれば良いか悩んでいる方

参加人数

100名程度（申込先着順に決定）

参加料

無料

申込締切

2024年12月10日(火)

## セミナー概要

1. 中小企業の価格転嫁の実態と取り組み
2. 何故中小企業は価格転嫁ができないのか？
3. 効果的な値上げ交渉の進め方
4. 値上げ交渉に必要なデータ・資料の準備
5. 値上げ交渉の実践
6. 価格転嫁成功事例

講師：ライジングコンサルタンツ（株）代表取締役  
林 隆 男



## &lt;講師プロフィール&gt;

長野県野出身。（株）三協精機製作所を経て1998年にライジングコンサルタンツ（株）を設立・創業。専門は製造業現場改善・生産性品質向上指導。「ものづくり・人づくり・仕組みづくり」の指導理念に基づき中小・中堅製造業300社の経営改善に従事。電子部品メーカー購買マンの経験を活かし、時代が円高→円安・インフレ→デフレへと大きく反転し、あらゆる資材・サービス価格が高騰する中、価格転嫁に悩む中小企業に対し値上げ交渉ノウハウを伝えるセミナーやコンサルティング活動を展開。

申込みフォームはこちら↓↓

先着順に決定！

オンライン式  
(ウェビナー)

<https://qasso.org/324/>

オンライン式(Teamsウェビナー)への参加は、1社あたり何名でも参加申込みできます。オンライン参加するPC等の端末ごとに参加申込みフォームに入力してください。申込み後にTeamsウェビナー参加するための招待URLが自動配信されます。



申込みフォーム  
QRコード