

長野県ものづくり・下請中小企業のための 「第2回 価格交渉サポートセミナー」

昨今のウクライナ情勢や原油価格高騰などに影響を受け、原材料価格、エネルギーコスト等の上昇が全国的に続いています。企業にとっては原材料費等の上昇分を適切に価格転嫁することが必要ですが、中小企業・小規模事業者の受注企業にとっては、発注企業に対して効果的な価格交渉ができず適切な価格転嫁ができていない場合が数多く見受けられます。

今年7月15日に第1回価格交渉サポートセミナーを開催し大変好評をいただきました。今回は前回同様に価格交渉に精通した講師を招き、価格交渉の実践事例を中心としたセミナーを開催いたします。県内中小企業の方は是非ご参加下さい。

日時 令和4年12月9日(金) 13:30~15:30 (受付開始13:00、講演時間90分+質疑応答)

開催方法 オンライン(Zoomウェビナー)式

会場 参加者は各社事業所からオンライン参加
配信会場 (公財)長野県産業振興機構 会議室(長野市若里1-18-1)

対象者 長野県内に本社または工場・事業所を有する中小企業者の経営者および管理者等

参加人数 300名程度 (申込先着順に決定)

参加料 無料

申込締切 12月5日(月)

テーマ「価値組企業の価格交渉 =もっといい製品/サービスのために=」

<予定プログラム(講演90分+質疑応答)>

- I.なぜ、いま価格なのか？
- II.交渉の実際
- III.下請振興法の「振興基準」とは？
- IV.最後に ※一部変更の可能性有り

講師：株式会社プラスタパートナーズ 代表取締役 荒谷 司聖(あらたにもりまさ)

1973年生まれ。大学卒業後、学習塾講師、自動車専門シンクタンクを経て、2013年から現職。中小企業の後継者支援を中心に活動、創業セミナー、一般企業研修、金融機関職員向け研修などを請負う。

中小企業庁が主催する2016年~2021年「価格交渉セミナー」に数多くの登壇実績があり同庁の下請取引関係の調査・企画段階から携わり主に製造業の価格交渉支援を行う。



(画像提供：福井商工会議所)

【講演紹介】

価格交渉は発注者、受注者がより良い関係性のもと、もっといい製品/サービスを提供していくために必要なプロセスです。一方で「安く仕入れたい」想いと「高く売りたい」想いが交錯する場でもあり、仕事を失うかもしれないという恐れや、対立は避けたいという感情など様々な思惑が入り混じる手段でもあります。その中で1つ間違いなく言えるのは、どちらか一方でも存在しえない価格に未来はないということ。本セミナーでは中小企業の事例を交えつつ、主に受注者の立場から「適正価格に向けてどう動くべきか」をお話し致します。

参加申込方法

ブラウザで「長野県産業振興機構」を検索して、サイトにアクセス！

セミナー募集案内ページ(下記URLまたはQRコード)を確認いただき、
申込みフォームに入力下さい。

<https://www.nice-o.or.jp/info/kakakukoushou2>

募集案内
QRコード



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://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_MSYE0SgTBKvfRqK_QExCw

オンライン式(Zoom 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Zoomウェビナー参加するための招待URLが自動配信されます。



申込締切日：12月5日(月)

申込み
フォーム
QRコード

お問合せ先

(公財)長野県産業振興機構 マーケティング支援部
担当：金井 真哉
〒380-0928 長野市若里1-18-1
TEL:026-227-5013 Fax:026-228-2867
E-mail: matching@nice-o.or.jp