

～賃上げの実施により優秀な人材確保を目指す！～

賃上げにつなげる！！**受講
無料****価格転嫁を円滑に進める方法**

近年、原材料・エネルギー価格の高騰に加え、優秀な人材確保のための賃上げによる人件費のコスト等の増加が企業経営を圧迫しています。特に中小・小規模事業者がこの厳しい環境の中、事業継続のため、コスト上昇分の適切な価格転嫁が重要な課題となっています。しかし、企業にとって取引先への従来価格の値上げを交渉する事は困難であり、勇気のいる決断・行動を伴います。そこで本セミナーでは、賃上げへの対応力を強化するため、価格転嫁の必要性や方法、クライアントに納得してもらう交渉術等を事例を交えながら分かりやすく解説します。



《講師プロフィール》

ハンズオン・ジャパン 代表
中小企業診断士



かわさき たけし
川崎 雄史 氏

IT企業入社、営業に初任配属2週間後、営業への苦手意識から出社不能になる。絶望のどん底で、3年先までの営業計画を描き、取引先からの継続的な値下げ圧力、厳しい競争環境にもかかわらず、高い利益率の確保にも成功。3年後、個人で年間売上12億円、粗利4.5億円、部門一位のトップセールス売上・利益額となる。全社の営業戦略企画、人材開発、経営企画、幹部役員参謀に抜擢され、歴任。短期(6か月から1年)で成果を求められる、ゼロからの新事業立上げ、企業再建、新規開拓などの修羅場も多数経験。

【主な講座内容】

◎優秀な人材確保のための戦略的賃上げとは！

◎価格転嫁の必要性

- ・デフレからインフレの転嫁をチャンスと捉える
- ・賃金も上昇～広がる賃金格差～
- ・中小企業の価格転嫁の達成状況
- ・価格政策の重要性、値上げがもたらす財務的效果

◎賃上げにつなげるための価格転嫁(値上)げの方法

- ・価格転嫁に向けた固定概念(マインドセット)からの脱却
- ・売上、利益を効率的に伸ばすには
- ・「適正価格」を着決めるための3つの視点

◎価格転嫁をクライアントに納得してもらう交渉術

- ・費用別 価格転嫁交渉のコツ
- ・交渉を有利に進める提示資料のポイント
- ・効果的な交渉の切り出し方法

◎賃上げ・価格転嫁を支援する国の施策と助成金紹介

【日時】令和7年 11月 7日(金)**14:00～16:00****【会場】市川商工会議所 3階 大ホール****【定員】30名(定員になり次第締め切ります。)****【対象】中小・小規模事業者(会員・非会員問わず)**

《申込先・申込方法》

下記申込書に必要事項をご記入のうえ、FAX 又は右記申込みフォームからお申込み下さい。

市川商工会議所 中小企業相談所 指導課 (TEL 047-377-1011 FAX 047-377-1048)



11/7(金)開催「賃上げにつなげる！価格転嫁を円滑に進める方法について」セミナー受講申込書 ※このままのサイズでFAXして下さい。

市川商工会議所 行 (FAX 047-377-1048)

令和7年 月 日

事業所名				TEL	
所在地				FAX	
受講者名		業 種		E-mail	

※ご記入いただいた個人情報は主催者からの各種連絡・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。