

令和5年12月吉日

各位

釧路商工会議所
(主管・商業部会)

講習会のご案内

価格交渉の進め方

～どなたでも無料でご参加いただけます～

拝啓 時下益々ご清祥のこととお慶び申し上げます。

平素より商工会議所の事業運営に際し、特段のご協力を賜り、厚くお礼申し上げます。

さて、「仕入価格の上昇」や「インボイス」に加えて、物流の「2024年問題」による取引慣行の見直し、「人手不足」「賃上げ」等による経費負担の増加など、川上・川下を問わず価格交渉と取引条件の改善が避けて通れない課題となっています。

そこで今回、商業部会が主管し、事業収益・賃上げ原資の確保やサプライチェーンの維持に向けて、「価格交渉の進め方」をテーマに講習会を開催いたします。

卸・小売業、サービス業に関わる事業者様はもとより、業種・所属部会を問わず無料でご参加いただけます。特に、経営者、営業職、財務担当者様のご参加をお勧めいたします。

敬 具

記

日時 令和6年1月24日(水)

13:30～15:30

会場 道東経済センタービル 5階会議室
(釧路市大町1-1-1)

定員 50名 (会員・非会員問わず) 参加料無料

※定員になり次第、締め切らせていただきます

講師 高橋 寛 氏

(ビズシア株代表取締役/中小企業診断士)



1998年酒類卸会社入社。
既存顧客を中心とした営業活動と新規開拓に従事し、新支店の立ち上げを経験。本社営業企画マネジャーとして商品バイヤー、地域の農産物を活用したPB開発に従事。
その後、組織小売業との取引を担当する広域流通部の部長としてマネジメントを担当。2021年にかしま経営コンサルティングを開業、2022年にビズシア株式会社を設立し、中小企業の経営支援を行う。

(テーマ)「価格交渉の進め方」

- ・デフレからインフレ時代の経営へ
- ・価格交渉の必要性
- ・パートナーシップ構築(サプライチェーン全体の共存共栄)、下請法の親会社の禁止事項
- ・社長の意識改革と安売りからの脱却
- ・価格戦略と価格設定の切り口
- ・価値訴求のマーケティング強化
- ・変動費に連動した価格交渉
- ・値上げによる利益向上で賃金アップ実現

裏面のお申し込み用紙にてFAX、またはQRより、1月19日(金)までにお申し込みください

(お問い合わせ・お申し込み先)

本件担当 : 釧路商工会議所 経営相談課 (商業部会担当) 電話0154-41-4143

釧路商工会議所 経営相談課 行
F A X 0 1 5 4 - 4 1 - 4 0 0 0

講習会「価格交渉の進め方」 参加申込書

下記に必要事項を記載の上、F A Xでお申し込みいただくか、
下記「QR」からのWEB申し込みもできます。

お申込日：令和 年 月 日

事業所名			
ご住所			
電話番号		F A X	
受講者名	お役職	お名前	
	お役職	お名前	

※本申込書にご記入いただきました個人情報につきましては、本講習会を通じた支援のために使用します

WEB申し込みはこちらのQRから⇒

