

参加費  
無料

経営環境の劇的変化を乗り越える

原材料高騰・不確実性対応  
人材力・マネジメント力養成講座シリーズ

第2講

# B to Bの値上げ交渉の ポイント

刈谷モノづくり  
大学教授  
水野 忠男 氏



刈谷モノづくり  
大学教授  
照井 清一 氏



一名の教授に  
2人の  
コロナ講座

主催

刈谷商工会議所 中小企業相談所・(公社)刈谷法人会刈谷支部・(一社)刈谷労働基準協会刈谷支部

本養成講座  
シリーズの  
特徴

対象者

中小企業の経営幹部、生産部門や管理部門のリーダー、管理者、スタッフの方

経済の厳しい局面で、ヒト・モノをどう活かしてマネジメント力を発揮すべきかの在り方等を学べます。

ポイント

この難局で中小企業が備えるべき現場管理能力を集中講座で徹底解説します！

収益力確保、職場の生産性向上、人材育成の観点から自社が採るべき次の行動が明確になります。

日時・場所

現地会場での開催

令和5年 1月27日(金)

14:00~16:30

刈谷商工会議所 2階 会議室

【場所】刈谷市新栄町3丁目26番地

<敷地内・隣接地に、駐車場完備>

第2講の講座概要

## B to Bの値上げ交渉のポイント

原材料、人件費、輸送費、光熱費など様々な費用が値上がりしています。利益を維持するためには値上げは必須ですが、B to Bの場合、値上げ交渉は容易ではありません。

そこで本養成セミナーでは、値上げ金額の計算方法、見積資料に必要な内容、B to Bの価格交渉のポイントなど、取引先との値上げ交渉に必要な内容と、値上げ交渉に成功した事例をご紹介します。製造業以外でもB to B取引の企業に役立つ内容ですので、ご関心のある皆様ぜひご参加ください。

参加詳細

■参加費 無料

■定員 15名(先着順)

※なお、本講座シリーズは第1講~第3講までを開催しますが、各回、単独でのお申込みが可能です。テーマに応じて参加いただけます。

感染対策

■咳や発熱などの症状がある方は参加をお控えください。

■マスク着用での受講をお願いします。

■会場への出入りの際は手指の消毒をお願いします。

今回の講座内容

- ①原材料、光熱費の上昇と利益の関係
- ②「企業努力で吸収」の誤解
- ③費用の増加と適正な値上げ金額の計算
- ④価格交渉 ~値上げを認めてもらうポイント~
- ⑤価格交渉に必要な原価のポイント

講師紹介

中小企業診断士 照井 清一 氏 (株)アイリンク 代表取締役

“機械メーカー(株)フジで24年間設計、品質保証などに従事し、多くの取引先と価格交渉を行う。2022年独立し、(株)アイリンクを設立、中小企業の原価計算などのコンサルティングを行う。また中小・小規模企業向け原価計算システム「利益まっくす」を自社で開発し、中小企業の原価計算・値上げのツールとして提供している。”



お問い合わせ

刈谷商工会議所 中小企業相談所(担当 伊藤) TEL 0566-21-0370

お申込は  
裏面に  
→

## 参加申込方法

参加ご希望の方は、FAXまたはGoogleフォームにてお申込みいただけます。FAXをご希望の場合は、この申込書に必要事項をご記入のうえ、右記番号へ送付ください。



FAX送信先

0566-24-6049

(刈谷商工会議所 行)

1月27日(金)開催

## BtoBの値上げ交渉のポイント

## FAX参加申込書

〈記入欄〉下記項目をご記入のうえ、本セミナーへの参加をお申込みください。※太字内はすべてご記入ください。

企業名 (個人の場合は屋号)			
所在地			
連絡先	-	-	業種
メールアドレス (受講確認連絡用など)	@		

〈参加者記入欄〉※複数名でのお申込みも可能。その場合は参加者全員の情報をお書きください。(用紙をコピーして別添しても可)

参加者氏名			
部署		役職	

## Googleフォームでの申込み

<https://forms.gle/zVeijA6bsffkosTv5>

こちらのフォームより▶  
お申込みください



## (注意事項)

※定員になりお断りする場合もご連絡します。  
※ご記入いただきました情報は、刈谷商工会議所からの各種連絡・情報提供や参加者名簿に利用します。  
※新型コロナウイルス感染症対策の為、やむを得ず中止または延期させていただく場合がありますのでご了承ください。

シリーズで、全3講座開催します！ (刈谷商工会議所 HP にチラシ掲載中)

## 第1講

12月22日(木)  
14:00~16:30

「変動に強い職場への変革と  
改善が進む人材の育成」

講師：T.M.A コンサルティング  
代表 水野 忠男 氏



## 第2講

1月27日(金)  
14:00~16:30

「BtoBの値上げ交渉の  
ポイント」

講師：(株)アイリンク 代表取締役  
照井 清一 氏



## 第3講

2月9日(木)  
14:00~16:30

「企業存続をかけて考える  
べき職場管理と人材政策」

講師：T.M.A コンサルティング  
代表 水野 忠男 氏

