

適正な価格設定と取引先との向き合い方を解説

賃上げ原資を確保する!

価格転嫁・価格交渉 実践セミナー

令和8年

6/9(火)

午後2時~午後4時

BtoBの価格転嫁・交渉で知っておきたい

取引適正化のポイントも解説します

最低賃金の上昇、人手不足、原材料費・労務費・エネルギーコストの上昇が続く中、中小・小規模事業者にとって「賃上げしたいが原資がない」という課題はますます切実になっています。本セミナーでは、その解決の第一歩として価格転嫁・価格交渉を中心テーマに据え、安売りからの脱却、適正な値決め、交渉の準備と進め方、取引先対応の考え方を実践的に整理します。あわせて、近年の取引適正化の流れや、価格交渉を進めるうえで知っておきたい制度面のポイントについても解説します。

-主な講座内容-

- なぜ今、価格転嫁が賃上げ原資の確保につながるのか
・賃上げの必要性と「原資確保」の考え方 等
- 安売りから脱却するための値決めの考え方
・値下げが利益に与える影響 等
- 価格転嫁を進めるための準備と根拠づくり
・価格見直しの根拠資料をどう揃えるか 等
- 価格交渉をどう進めるか
・価格協議の切り出し方
・相手に理解を得るための伝え方 等
- 価格交渉を後押しする取引適正化の考え方
・パートナーシップ構築宣言の考え方
・価格転嫁を進めるうえで知っておきたい基本事項 等
- 取引先対応で押さえておきたい実務ポイント
・今後の取引関係を見据えた対応の考え方 等
- 自社で何から着手するかを整理する
・相手に理解を得るための伝え方 等

〈講師プロフィール〉

たかはし ひろし

高橋 寛 氏

・ビズシア株式会社

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全体の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。

◆会場 藤岡商工会議所(藤岡市藤岡853-1)

オンラインでも受講可能です
(Zoomを使用します)

◆受講料 無料(会員・非会員 問わず)

◆対象 中小・小規模事業者

◆定員 20名(先着順)

【ご注意事項】

- 本講習会で提供するスライド、動画、画像、音声等のコンテンツの全部または一部は、本講習会の受講用途のみご利用ください。
- 無断で、本講習会資料およびコンテンツの複製、上映、公衆送信、展示、頒布、譲渡、貸与、翻案、翻訳、二次的利用等を行うことは、著作権侵害となる場合があります。また講演者等の肖像権を侵害する行為にもなる場合がありますため、おやめください。

〈主催〉藤岡商工会議所

お申し込み方法は下記の方法で受け付けております

6/9(火)開催『賃上げ原資を確保する!価格転嫁・価格交渉 実践セミナー』受講申込書

①メールでお申し込み:webmaster@fujioka-cci.or.jp

→メールでお申し込みの場合は、件名に「6/9講習会参加申し込み、本文に「事業所名」「所在地」「参加者名」「連絡先の電話番号」を入力ください。開催日曜日までに藤岡商工会議所より「参加用URL」をメールでお送りいたします。

②FAXでお申し込み:0274-24-1229(藤岡商工会議所 宛)

→下記の申し込み欄に必要事項をご記入ください。

(申込日: 年 月 日)

事業所名		受講者名	
所在地	〒	T E L	
メールアドレス (オンライン受講希望の方は必ずご記入ください)	@	受講方法 □に✓をご記入ください	<input type="checkbox"/> 会場で受講 / <input type="checkbox"/> オンライン受講

※ご記入いただいた情報は本セミナーに関する運営のみに利用し、取扱いにつきましては個人情報保護法に則り、厳重に管理いたします。