



直伝！ 価格交渉の極意

～ 価格転嫁ワークショップ2日間実践編～

参加
無料

2025.11.13(THU)&11.20(THU)

価格転嫁は、企業の持続的な成長のために不可欠な経営課題です。しかし、実際の現場では「価格を上げたいが言い出せない」「取引先との関係が悪化しそうで踏み出せない」といった悩みを多く耳にします。

本ワークショップでは、専門家の指導のもと、少人数制で実践的な演習を行いながら、価格転嫁の基本から応用までを体系的に学びます。交渉のシナリオ作成やツールの活用方法、取引先との関係性の築き方など、現場で即使えるスキルを2日間で集中的に習得します。「聞いて終わる」セミナーではなく、「手を動かし、実践に活かす」ワークショップです。

講演
講師



さとう経営サポート
代表 佐藤重義 氏

大学卒業後、約30年間、製造業(兼建築業)に勤務し、経理や財務、IT、経営企画、法律などの業務や管理を経験した後、コンサルタントとして独立。中小企業診断士、行政書士、情報処理技術者、建築業経理士など多数の資格を有する。

企業での業務経験を活かし、管理会計、原価計算、債務管理の改善やこれらのIT化。事業計画、業務管理などを得意分野とし地域の中小企業の設ける力向上に貢献。製造業や建築業、サービス業等を中心に、下請取引の価格協議、価格転嫁支援、経理業務の〇×化支援、製造業のIT基盤構築支援などを行っている。

このセミナーで習得できること

- ✓ 自社の課題を認識し、課題解決まで独自で身につけることができる
- ✓ 各種の支援ツールを活用し、説得力のあるエビデンスの作成
- ✓ 交渉力を身につけ実践に活用する

開催日: 令和7年11月13日(木)【前編】-20日(木)【後編】 13:30～16:00

開催期間: 2日間 ※両日参加

会場: 公益財団法人ひょうご産業活性化センター 2階 会議室

対象: 県内に拠点を有するものづくり中小企業の経営者、営業担当者など

定員: 10～15社 ※最少催行者社5社

申込方法/右記QRコードよりお申し込みください

申込締切/定員になり次第、締め切りますのでご了承ください。

<https://forms.gle/ZDnwCGVCG8ZBGgmj8>

