



兵庫県よろず支援拠点



元・大企業バイヤーが語る

価格交渉を進めるために考慮すべき調達部門の3つの事情

価格交渉 実践セミナー

～自社の「原価」と買い手の組織構造を理解し価格転換を実現するための交渉術～

元・大企業バイヤーという希少な視点から、交渉の土台となる**原価把握**の重要性を説き、調達部門の内部事情を解説します。

価格競争から脱却し、価格転換を実現させるための実践的な考え方を知るセミナーです。

講師

西本 文雄

FUMIO NISHIMOTO

兵庫県よろず支援拠点
チーフコーディネーター

現代の経営環境の複雑さは増すばかり。加えて労働人口は減少、一人あたりの労働時間さえ減る状況への有効な解決策の1つにデジタル活用があります。その中でも今最新のAI機能の全体像を解説。ぜひこの機能を味方にして下さい。



資格 中小企業診断士

経営改善、現場改善、生産性向上、販路開拓、事業計画策定

対象

- ✓ 大企業向けの営業担当者や責任者の方
- ✓ 価格交渉のスキルアップを目指すビジネスパーソンの方
- ✓ 自社の製品・サービスを適正価格で販売したい経営者の方

会場

神戸市産業振興センター9階 906 及び
オンライン (※アプリケーション「Zoom」使用)

定員

定員40名 (会場20名、オンライン20名
※いずれも先着順) 締切日 8月6日 (水)

参加無料

8月26日 (火)

13:30～15:00

★zoom参加時の留意点

参加者には事前にご案内をメールにてお送りしますので、当日までに視聴環境の確認等を行ってください。Zoomミーティングを利用して開催します。入室時に設定する表示名が画面上で公開されます。視聴いただく環境によって、ご覧いただけない場合もあります。また視聴にかかる通信費等は参加者の負担となります。

お申し込み方法→

① Webでのお申込みは
こちらのQRコードから



② お問い合わせ等はお電話とメールで
Tel : 078-977-9085
受付時間 9 : 00～17 : 00 (祝日を除く月～金)
E-mail : h_yorozu@staff.hyogo-iic.ne.jp



元・大企業バイヤーが語る

価格交渉 実践セミナー

～自社の「原価」と買い手の組織構造を理解し
価格転換を実現するための交渉術～

スケジュール (全体セミナー90分+質疑応答)



時間	パート	セミナー概要
13:30 13:45	◆ はじめに ◆ 自社の経営課題を 整理する	企業の 現在地(再生/安定/成長) と、価格交渉における 最重要課題 を認識するフレームワークを提示。 交渉戦略の前提となる自社の立ち位置を明確にします。
13:45 14:15	◆ 第1部 ◆ 交渉の土台 自社の 原価 を 把握する	価格交渉の出発点として、まず自社の 原価 を正しく把握できているか、その重要性を説きます。単に 交渉下限 を知るためだけではありません。材料費、人件費、エネルギー費などの変動を見積に適切に反映できているか、また継続的なコスト削減に取り組んでいるか。その事実こそが、価格の正当性を主張し、自信を持って交渉に臨むための最強の武器となることを解説します。
14:15 14:55	◆ 第2部 ◆ 調達担当者の 本音 と実践戦略	大企業の調達担当者が見ている 組織構造 と、彼らを動かす 3つの事情(KPI、社内政治、リスク管理) を元バイヤーの視点から暴露。買い手の心を動かし、価格以外の価値で選ばれるための具体的なアプローチを学びます。
14:55 15:00	◆ まとめ ◆ 業者から パートナーへ	3つの事情 を統括し、単なる価格交渉から脱却して、長期的な信頼関係を築くための 最初の一步 を提示します。 その後、質疑応答の時間を設けます。

【令和7年度 兵庫県よろず支援拠点セミナーの開催予定】

2025年8月8日(金) 令和7年度 AI導入活用セミナー

～自社の課題を明確にし、明日から使えるAIツールを見つける90分～

講師：西本 文雄 (兵庫県よろず支援拠点)

申込方法

こちらのQRコードから➡



兵庫県よろず支援拠点

TEL : 078-977-9085

FAX : 078-977-9120

公益財団法人
ひょうご産業活性化センター内
神戸市中央区東川崎町1-8-4
神戸市産業振興センター1階<https://web.hyogo-iic.ne.jp/keiei/yorozu>
E-mail : h_yorozu@staff.hyogo-iic.ne.jp

受付時間 9:00～17:00 (祝日を除く月～金)

