



中小企業のための

「価格交渉」

講習会

参加費 **無料**

物価高騰、円安など、厳しい経営環境を乗り越える
鍵は「価格交渉力」にあります。

値上げを切り出せない 取引先との関係
悪化が不安 根拠の示し方が分からない

そんな悩みを抱える中小企業の経営者・営業責任者
の方のための価格交渉講習会です。

開催情報

令和8年 **12月2日(水)** 14時～15時30分
(開場13時30分)
下関商工会館 3階 第2研修室 下関市南部町21番19号

開催内容

価格交渉に関する講習会

講師情報

北川 健介氏 (株式会社アルマ経営研究所・中小企業診断士)

主催／下関商工会議所 共催／山口新聞社 後援／下関市、下関市商工会、公益社団法人下関法人会
[お問い合わせ先] 山口新聞営業局 TEL 083-266-3212

申込 方法

開催情報の確認・お申し込みはこちらから。

<https://forms.gle/bG41m7UiFkEXPqad6>



講習会のポイント

価格転嫁を
成功させる事前準備

データを活用した
説得力のある説明法

取引先との関係を
壊さない伝え方

事例から学ぶ
成功ケース

講習会に関する
お問い合わせ先

価格交渉講習会事務局

電話番号：03-6400-9155

E-mail：kakaku.koushou@jacom-inc.com

受付時間：平日 10:00～12:00/13:00～18:00 (土日祝を除く)



価格交渉に関する講習会を全国で開催！

中小企業の皆様、ぜひご参加ください

参加費
無料

開催プログラム(90分)

具体的な事例を交えながら実践に結び付くよう講義を実施します

価格交渉の最新動向

- 物価、人件費の動向、価格転嫁の動向の最新情報
- 価格交渉のマインドセット
- 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針

下請法が「取適法」に！委託取引のルールが大きく変わりました

- 下請法から取適法へ(改正のポイント)
- 取適法(下請法)勧告一覧
- 中小受託事業者に対するよくある要求

よりよい価格交渉のための準備

- 価格交渉準備のチェックポイント
- 取引先の経営理念や購買方針
(パートナーシップ構築宣言)の把握
- 取引条件の設定、製品原価の把握、
業界統計資料の準備、各種ツールのご紹介
- 事例紹介

受注者のための価格交渉術

- 交渉の基本パターンとステップ
- 「防衛的値上げ」から「価値提案型値上げ」への転換
- 購買担当者の心理・状況の把握
- 事例紹介

利用しよう！公的サポート

- 中小企業庁価格交渉ハンドブック／取引適正化ガイドライン
- その他業種別のサポート
- 取引かけこみ寺／よろず支援拠点
- テスト及びeラーニングの受講案内

開催情報及び申込方法

開催日程等詳細につきましてはこちらのサイトをご覧ください。

お申込み専用サイト <https://forms.gle/bG41m7UiFkEXPqad6>



中小受託取引適正化法（取適法）に関する講習会、価格交渉等に関する相談窓口はこちら。

適正取引
支援サイト



取適法に
関する講習会



価格転嫁
サポート窓口



取引
かけこみ寺



講習会に関する
お問い合わせ先

価格交渉講習会事務局

電話番号：03-6400-9155

E-mail：kakaku.koushou@jacom-inc.com

受付時間：平日 10:00-12:00/13:00-18:00（土日祝を除く）

