

価格転嫁を実現する『交渉力』支援の進め方

※中小企業診断士「理論政策更新研修 1回」

研修のねらい

多くの下請け事業者にとって、原材料費やエネルギー価格の上昇分を適切に価格転嫁することは大きな課題となっています。価格転嫁の実現のためには原価計算等の十分な事前準備が欠かせませんが、立場の異なる相手との合意を目指すための「交渉力」を高めることも重要です。

本研修では、事業者が価格交渉力を磨くために役立つ有効な戦略や、実践的なテクニックについて解説します。事業者が価格転嫁を実現するために、支援者が適切なサポートをするための支援能力向上を目指します。

対象者

中小企業・小規模事業者の支援者

(支援機関職員、金融機関職員、中小企業診断士、認定経営革新等支援機関、その他専門家)

※中小企業診断士の方は、中小企業診断士更新の対象研修(理論政策1ポイント)

実施方法・受講に必要なもの

オンライン開催 (Zoom)

以下の物が受講に必要となりますのでご準備ください。

- ①パソコン(インターネットに接続)
- ②WEBカメラ(パソコン内蔵型の場合は不要)
- ③ヘッドセット(またはマイク付イヤホンなど)

○お申込み時にWEBセミナープラットフォーム「Deliveru」への会員登録が必要になります。

○オンライン研修に適した環境(インターネット回線が整い、雑音の入りにくい場所)でご受講ください。

○本研修は、一方的に講義をお聴きいただくだけでなく、受講者にご発言いただくこともあります。

○ビデオをオンにしてのご参加をお願いします。

講師 (敬称略)

(主講師)
株式会社NRI 代表取締役社長／NRI認定講師
観音寺 一嵩(かんおんじ いっこう)

(副講師)
株式会社NRI オンラインセミナー専任講師
折原 なな子(おりはら ななこ)

お申込み

WEBサイト(QRコード)よりお申込みください。
キャンセルポリシー等の留意事項もご確認ください。



https://www.smrj.go.jp/institute/online_training/course/bkmqel000000bkuz.html

日時

コース	1日目	2日目
第1回目	2024年 2月20日(火) 9:15~12:30	2024年 2月27日(火) 9:20~12:30
第2回目	2024年 6月5日(水) 9:15~12:30	2024年 6月12日(水) 9:20~12:30

※事務連絡15分間+講義・演習3時間です。

※適宜、休憩時間を設けます。

研修の特色

- 交渉で役立つ実践的な「説得テクニック」「交渉フェーズ」「交渉タクティクス(戦術)」を解説します。
- 体系的・論理的に交渉を整理することにより、支援先企業に交渉を教示することができます。
- 支援先企業の「交渉力」を強化するために、効果的な知識・支援手法を学べます。

カリキュラム

※内容は一部変更となる可能性があります。

	時間	科目	内容
1 日 目	15分	接続確認及び事務連絡	
	3時間	価格転嫁を実現する『交渉力』支援の進め方	(講義内容、演習内容など) ・価格転嫁の重要性 ・事前検討事項 ・価格トンネル ・取引カード ≪実習≫ 多くの取引カードを用意 ・交渉の基本概念
2 日 目	10分	接続確認及び事務連絡	
	3時間	価格転嫁を実現する『交渉力』支援の進め方	(講義内容、演習内容など) ・5つの説得テクニック ≪実習≫感性価値の活用 ・6つの交渉フェーズ ≪実習≫コンプリメント ・7つの交渉タクティクス ≪ワポイト・レッスン≫

受講料

16,000円 (税込)

定員

20名

お問い合わせ先【平日 9:30~17:00】

独立行政法人中小企業基盤整備機構
人材支援部 web研修課

TEL:03-5470-1636

E-mail:jinzai-web@smrj.go.jp