

賃上げにつなげる！

価格転嫁を円滑に進める方法について

**受講料
無料！****～賃上げの実施により優秀な人材確保を目指す！～**

近年は原材料・エネルギー価格の高騰に加え、優秀な人材確保のための賃上げによる人件費のコスト等の増加が企業経営を圧迫しています。特に中小・小規模事業者がこの厳しい環境の中、事業継続のため、コスト上昇分の適切な価格転嫁が重要な課題となっています。しかし、企業にとって取引先への従来価格の値上げを交渉する事は困難であり、勇気のいる決断・行動を伴います。本セミナーでは、賃上げへの対応力を強化するため、価格転嫁の必要性や方法、クライアントに納得してもらう交渉術等を事例を交えながら解説します。

講座内容

1. 優秀な人材確保のための 戦略的賃上げとは

2. 価格転嫁の必要性

- (1) デフレからインフレの転換をチャンスと捉える
- (2) 賃金も上昇～広がる賃金格差～
- (3) 中小企業の価格転嫁の達成状況
- (4) 価格政策の重要性：値上げがもたらす財務的効果

3. 賃上げにつなげるための価格転嫁 (値上げ)の方法

- (1) 価格転嫁に向けた固定観念(マインドセット)からの脱却
- (2) 売上・利益を効率的に伸ばすには
- (3) 「適正価格」を決めるための3つの視点

4. 労務費転嫁をクライアントに納得して もらう交渉術

- (1) 労務費と労務費以外の転嫁交渉のコツ
- (2) 交渉を有利に進める提示資料のポイント
- (3) 効果的な交渉の切り出し方法

5. 賃上げ・価格転嫁を支援する国の施策と 助成金紹介

2024年

日時 9月13日(金) 14:00～16:00**会場** 金沢商工会議所会館 2階

大会議室(金沢市尾山町9-13)

※対面式のセミナーとなります。

※地下に有料駐車場がございます。(台数に限りあり)

対象者 中小・小規模事業者(会員・非会員問わず)**定員** 30名(先着順)

かわさき たけし
《講師》川崎 雄史氏 ハンズオン・ジャパン 代表

中小企業診断士 伸びる会社の仕組づくりコンサルタント

IT企業に入社、営業に初任配属2週間後、営業への苦手意識から出社不能となった。絶望のどん底で、3年先までの営業計画を描き、取引先からの継続的な値下げ、圧力、厳しい競争環境にも関わらず、高い利益率の確保に成功。3年後、個人で年間売上12億円、粗利4.5億円で、部門一位のトップセールス売上・利益額となる。その後、全社の営業戦略企画、人材開発、経営企画、幹部役員参謀に抜擢され、歴任。短期(半年から1年)で成果を求められる、ゼロからの新事業立ち上げ、企業再建、新規開拓等の経験も豊富である。

申込方法

下記申込フォームURLもしくは二次元コードからお申し込みください。

URL:<https://forms.gle/UqA7Vtow7j2wx5SR9>**その他**

・申込の際に頂いた情報は、当所からの各種連絡や情報提供、フォローアップのために限り使用することがあります。

