

利益を生み出す自社商品・サービス価格のポイント コスト高騰に立ち向かう「値決め」経営

[中小企業大学校 金沢キャンパス開催]

金沢

キャンパス

企業経営・経営戦略

研修のねらい

値上げを顧客に認めてもらうのは、とても難しいと捉えておられる方が多いかもしれません。しかし現在、「値上げは必然」という認識が数十年ぶりに復活しています。

この研修は、「値上げの仕方がわからない」、「社内の値上げ活動が進まない」とお困りの経営層の方に加え、営業等実務を任される方にも収益の改善に役立てていただくものです。「値決め」という利益創出の仕組みを学び、顧客との価格交渉に臨み、価格をマネジメントする方法を学びます。この機を逃さず、価格転嫁を目指しませんか？

研修のポイント

- 商品・サービスの価値を高める（儲けを生み出す）ための適切な価格設定の方法が学べます。
- 値決めのルール構築の仕方を学ぶとともに、継続的な収益改善につなげる方策が学べます。
- 儲けを生み出すための「値決め」経営の実践のため、価格交渉や戦略立案方法を学べます。

研修期間

2025 年
6/26^木～6/27^金
(2日間・12時間)

対象者

経営者、経営幹部 等

- 論理的に説明できる価格設定に取り組みたい方
- 儲けを生み出す値決め経営を志向する方

※製造業に関する事例を研修の中で多く取り上げますが、サービス業・運送業・リサイクル業等の業種の方にも参考となる内容です。

※経営者・経営幹部の方と生産管理、営業、財務部門の管理職の方等、2名～3名でのご受講をおすすめします。

定員 12 名**受講料** 22,000 円(税込)

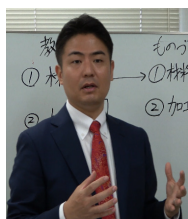
会場

金沢パークビル 9 階 902 会議室

石川県金沢市広岡3-1-1

※9階エレベーターを出て正面の会議室です
※中小機構のロゴマークが目印です

講師紹介(敬称略)



株式会社西田経営技術士事務所 代表取締役

西田 雄平 (にしだ ゆうへい) 氏

2009年法政大学経営学部を卒業後、ミネバアミツミ(株)に入社し購買管理の実務を経験。24歳で同社最大の生産拠点であるタイ工場に赴任。現地マネジメントに加え、アジア諸国の経営者とタフな商談や価格交渉を行なう。

その後、西田経営技術士事務所へ転じ、収益改善コンサルタントとして全国の中小製造業へ「収益改善プログラム(通称IPP)」を導入。原価と値決めにメスを入れ、顧問先企業の利益創出に億単位で貢献。社内に利益意識が醸成され、経営感覚の鋭い社員が育ってくると多くの経営者から好評を得ている。官公庁や大手セミナー会社での講師も務める。著書に『中小企業のための「値上げ・値決め」の上手なやり方がわかる本(日本実業出版社)』がある。