

1部 BtoB製造業様向け売上拡大のイロハ「実践編」

2部「価格転嫁 成功のポイント」

日時

2024年 11月27日 (水) 14:00~16:00

内容

【浜崎マネージャーよりメッセージ】 7/24に行ったセミナー、「売上拡大方法のイロハ『基本編』」に続き、『実践編』を開催します。BtoB取引（企業間取引）といいながら、基本は「人と人」との関係性が重要です。人間関係の作り方、交渉相手の動かし方など、私が営業当時に行っていたことから、基本編の具体的事例まで、**明日からでもすぐ活かせること**をお話します。

【下河原サポーターよりメッセージ】「原材料費や労務費が上昇している」「取引が切られるかもしれないからお客さんには値上げできない」こんなお悩みはありませんか？今回のセミナーでは、簡単な原価計算の方法、見積もりのエビデンス活用など事前準備から、商談における価格交渉のコツなど実践で使えるテクニックまで、わかりやすく解説します。

14:00~14:50 【第1部】

【講師】（公財）あいち産業振興機構
経営担当マネージャー 浜崎 博史

15:00~15:50 【第2部】

【講師】愛知県よろず支援拠点
価格転嫁サポーター 下河原 渉

15:50~16:00 質疑応答

16:00~17:00 個別相談（各講師2枠）



講師



あいち産業振興機構
経営担当マネージャー

中小企業診断士 浜崎 博史

<略歴>

名古屋の電機メーカーに35年勤務し一貫してBtoBの営業・マーケティング実務を行う。並行して製造、購買、品質部門の立上げ、経営マネジメントにも携わり「経営と、ものづくりがわかるマーケター」として独自の支援領域を確立。2021年中小企業診断士登録し、公的機関で中小企業の販路開拓、マッチング支援を行う。「誠実に心温かく」寄り添う伴走支援を目指している。

愛知県よろず支援拠点
価格転嫁サポーター

中小企業診断士 下河原 渉

<略歴>

鉄鋼商社に17年勤務し、営業(特殊鋼)、経営企画(新規事業企画)、海外駐在(米国、インド)を経験、一貫して鋼材や部品類の販売及び新規事業立上げに従事。2023年に経営コンサルタントとして独立開業、売上拡大、販路開拓、展示会支援が得意領域で、製造業、卸売業、建設業が得意業種。中小企業診断士。「しもがわら経営相談」代表。

会場

①ウインクあいち 18階 セミナールーム
②Web配信 (Zoom)

定員

①会場70名 ②Zoom50名

お申込み

右記のQRコードからWebメール経由でお申込みください。
もしくは、以下のメールやFAXもご利用いただけます。

メール

info-manager@aibsc.jp

FAX

052-563-1436



セミナー参加申し込み書

F A X 052-563-1436

下記セミナーに参加を申し込みます。

テーマ	開催日	参加チェック
経営革新セミナー⑩ BtoB製造業様向け売上拡大のイロハ「実践編」 「価格転嫁 成功のポイント」	2024年 11月27日 (水)	<input type="checkbox"/>

会社名・屋号		お名前	
電話番号		FAX	
住所（郵便番号）			
Eメール			
ご参加の形式 (来訪 or Web)			

(※先着順の予約制です。定員になり次第受付終了いたします。満席の場合はご了承ください。)

◎個別相談を希望される場合は、ご希望時間にチェック(✓)いただき、ご相談内容を記入してください。担当者から予約確認の連絡をいたします(先着順)。

ご希望時間(各30分) 16:00~ 16:30~

相談をしたい専門家 浜崎博史(エキスパートあいち) 下河原渉(よろず支援拠点)

ご相談内容 日ごろ困っていること・相談したいことなどをご記入ください

お問い合わせ



(公財) あいち産業振興機構 平日9:00-17:00

〒450-0002 名古屋市中村区名駅四丁目4-38 ウィンクあいち14階

TEL:052-715-3070 FAX:052-563-1436

メール: info-manager@aibsc.jp

担当: 経営アドバイスグループ 松皮