

経営革新セミナー（10）エキスパートあいち × よろず支援拠点コラボ企画

第1部「BtoB 製造業様向け売上拡大のイロハ～実践編～」

第2部「価格転嫁 成功のポイント」

1. 概要

◇テーマ

【第1部 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、基本編の具体的な事例まで、明日からでもすぐ活かせることをお話しします。

【第2部 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様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。

なお、セミナー終了後に個別相談会（事前予約制、先着順）も行います。

◇開催日時：令和6年11月27日（水）14:00～16:00

◇会 場：①ウインクあいち（名古屋市中村区名駅4-4-38）14F セミナールーム
②Web配信（Zoomを使用）

◇参加費用：無料

◇対 象：中小企業経営者・担当者等

◇定 員：①70名
②50名

◇主 催：公益財団法人あいち産業振興機構

2. タイムテーブル

14:00～14:50 第1部 「BtoB 製造業様向け売上拡大のイロハ 「実践編」」

【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 「価格転嫁 成功のポイント」

【講師】愛知県よろず支援拠点 価格転嫁サポート 下河原 渉

15:50～16:00 質疑応答

16:00～17:00 個別相談（各講師 2社限定）

結果報告

68名の参加申込があり、最終的に当日は51名（来訪15名・オンライン36名）の参加となりました。第1部では、「売上の再現性を高めるために必要なこと」をテーマに、提案書の工夫点など営業活動で重視すべき点を説明しました。また、「新規販路開拓候補企業の探し方」をテーマに、当機構の商談会やジェグテックの活用方法などを解説しました。第2部では、「原価計算」の段階でどこが価格転嫁に繋がるか解説し、「交渉準備」の重要性について、具体例を交えて解説しました。最後に相談のプロセスなど価格交渉の事例とポイントについて紹介しました。

(会場風景)



(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)

参加者の感想

Aさん

通常と言われていることが、やはり重要なだと確信いたしました。営業に王道はなく、個人のやり方でいいのだと安心しました。

Bさん

普段購買業務をしているのですが、営業の方々がどのようにエビデンスを作られているのか、値上げの際にどのようなことを考えられているのか勉強になりました。

Cさん

新規開拓でのアプローチの仕方を教えていただき、参考になりました。また、価格交渉におけるエビデンス作成のためのデータ収集なども勉強になりました。

Dさん

両セミナーともに興味深かった。特に、実践編は体験談に基づき、SWOT分析を行っていたのが参考になった。「上級編」も受けてみたい。

以上