事業環境変化対応型支援事業

物価高騰の中、取引先との価格転嫁交渉対策のための説得術入門

コスト増を論理的に伝え、取引先の納得を引き出して利益を確保する！

日時 令和8年

11月19日(木)
14:00～16:00

会場

貝塚商工会議所 2階 中会議室
（貝塚市二色南町4-7）

現在、原材料費やエネルギー価格の深刻な高騰により、多くの中小企業が利益圧迫の危機に直面しています。この状況を乗り切るためには、自社のコスト増を取引先に理解してもらい、適切な価格転嫁を実現することが、不可欠です。
本セミナーでは、単なるコミュニケーション術にとどまらず、データに基づいたコスト増の根拠の示し方や、取引先との良好な関係を維持しつつ納得を引き出す「価格交渉・説得のノウハウ」を実践的に解説します。
自社の適正な利益と持続的な成長を確保するため、ぜひご参加ください。

講師

合同会社
ヒューマンパワーリサーチ 代表
森　真一 氏

プロフィール

1983年プロミス㈱（現SMBCコンシューマーファイナンス㈱）入社。
回収専門部署での18ヵ月連続個人回収額トップの実績が評価され最年少（28歳）で支店長に就任。その後、㈱モビット（現SMBCモビット）、プロミス㈱本社、パル債権回収㈱（現アビリオ債権回収㈱）などで要職を経験し独立。
3万人超の不良債権客に接してきた経験を通じて培った「交渉力・説得力・コーチング力・プレゼンテーション力」等、あらゆるビジネスパーソンに有益なスキルをわかりやすく解説する説明のプロフェッショナル。
最大の強みは、中小企業の経営者から大企業のビジネスパーソンまでを対象とした「オンリーワンのセミナーコンテンツ」を感動的なわかりやすさで提供できること。

1．なぜ今、価格転嫁に向けた「説得・交渉」が必要なのか
- 物価高騰が経営に与える影響と価格転嫁の現状
- 「お願い」ではなく「論理的な説得」が求められる理由
- 自社のコスト増（原価・経費）を正確に把握 ※個人ワーク

2．価格転嫁交渉のための「説得の準備と戦略」
- 取引先（相手）の状況や心理を分析する
- 説得力を持たせる客観的データ
- 根拠資料の揃え方
- 「説得の戦略シート（5WIH）」を用いた 交渉シナリオの構築
- 自社の価格転嫁交渉シナリオを作る ※個人ワーク

3．相手の納得を引き出す「説得術の実践」
- 取引先との関係を崩さない切り出し方
- 相手の懸念や反論に対する傾聴と切り返し （心理的アプローチ）
- しゃべるより見せろ！価格交渉における資料の有効活用
- 実際の商談事例から自社に活かせる価格転嫁の交渉術

受講料 無料

定員 20名（申込先着順） **対象者** 中小・小規模事業者（会員・非会員問わず）

申込方法 TEL・FAX・WEBにて **11月12日(木)まで** にお申し込みください。

主催 貝塚商工会議所 TEL：072-432-1101 FAX：072-439-0401

ネット申込はこちら

（切り取らずにFAXにてお送りください。）

受講申込書 11／19（木）価格転嫁交渉対策のための説得術入門

貝塚商工会議所 行　　令和８年　月　日

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
ふりがな 受講者名１	（役職名・氏名）	ふりがな 受講者名２	（役職名・氏名）

※ご記入いただきました情報は、当所からの各種連絡・事業運営のために使用いたします。又、当事業で撮影する写真は会報等で掲載する場合があります。