

中小企業のための

「価格交渉」

講習会

主催 北日本新聞社
富山商工会議所

参加費 **無料**

物価高騰、円安など、厳しい経営環境を乗り越える
鍵は「価格交渉力」にあります。

値上げを切り出せない 取引先との関係

悪化が不安 根拠の示し方が分からない

そんな悩みを抱える中小企業の経営者・営業責任者
の方のための価格交渉講習会です。

開催日時

2026年 **10月9日(金)**
13:30～15:05 (受付13:00～)

開催場所

富山商工会議所ビル9階95号室
富山市総曲輪 2-1-3 ※富山商工会議所ビルには駐車場がありません。
近隣の有料駐車場をご利用ください。

定員

50名 ※定員に達し次第締め切らせていただきます
※1社につき複数名のご参加も可能です
※お申し込みは下記サイトより1名ずつお願いします

講師

高木 良輔 氏 高木中小企業診断士事務所 中小企業診断士

申込
方法

開催情報の確認・お申し込みはこちらから。

<https://kakaku-r8.resv.jp/>



講習会のポイント

価格転嫁を
成功させる 事前準備

データを活用した
説得力のある説明法

取引先との関係を
壊さない伝え方

事例から学ぶ
成功ケース

富山開催に関する
お問い合わせ先

北日本新聞社メディアビジネス局開発部
「価格交渉に関する講習会」係
電話番号: 076-445-3326 (平日10:00～17:00)



価格交渉に関する講習会を全国で開催！

中小企業の皆様、ぜひご参加ください

参加費
無料

■開催プログラム(90分)

具体的な事例を交えながら実践に結び付くよう講義を実施します

価格交渉の最新動向

- 物価、人件費の動向、価格転嫁の動向の最新情報
- 価格交渉のマインドセット
- 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針

下請法が「取適法」に！委託取引のルールが大きく変わりました

- 下請法から取適法へ(改正のポイント)
- 取適法(下請法)勧告一覧
- 中小受託事業者に対するよくある要求

よりよい価格交渉のための準備

- 価格交渉準備のチェックポイント
- 取引先の経営理念や購買方針(パートナーシップ構築宣言)の把握
- 取引条件の設定、製品原価の把握、業界統計資料の準備、各種ツールのご紹介
- 事例紹介

受注者のための価格交渉術

- 交渉の基本パターンとステップ
- 「防衛的値上げ」から「価値提案型値上げ」への転換
- 購買担当者の心理・状況の把握
- 事例紹介

利用しよう！公的サポート

- 中小企業庁価格交渉ハンドブック／取引適正化ガイドライン
- その他業種別のサポート
- 取引かけこみ寺／よろず支援拠点
- テスト及びeラーニングの受講案内

■開催情報及び申込方法

開催日程等詳細につきましてはこちらのサイトをご覧ください。
対面型講習会、オンライン講習会がございます。

適正取引支援サイト <https://kakaku-r8.resv.jp/>



中小受託取引適正化法（取適法）に関する講習会、価格交渉等に関する相談窓口はこちら。

適正取引
支援サイト



取適法に
関する講習会



価格転嫁
サポート窓口



取引
かけこみ寺



講習会に関する
お問い合わせ先

価格交渉講習会事務局

電話番号：03-6400-9155

E-mail：kakaku.koushou@jacom-inc.com

受付時間：平日 10:00-12:00/13:00-18:00（土日祝を除く）

