

製造業・中小企業の

# 利益が2倍になる 価格決定と交渉の仕組み

定員  
15名

儲かっている会社とそうでない会社、違いは技術でしょうか？

技術でなく「高く売る力」の差です。本当に全て指値がされ価格交渉の余地はないのでしょうか。実際は指値ではどこも受けず困っているものもあります。儲かっている会社は、これを逃さず、粘り強く交渉を行っています。そのためには、情報収集と粘り強い交渉力が必要です。

そこで、中小企業が取引先から高く受注するための「価格交渉のポイント」「高く受注するための見積りのポイント」と、そのための仕組みづくりについてセミナーを行います。

11/18 (金) 14:30~  
16:30

場所

名古屋駅前  
ウイंकあいち 1109 会議室

詳細

受講料：6,000円

受付後、お送りする受講案内に記載してある口座に11月10日までにお振込み願います。

お申込み方法

- 1) 本用紙にご記入の上 FAX
- 2) 以下のサイトからお申し込み  
<http://ilink-corp.co.jp/2683.html>

## セミナーの内容

- 1) 高く受注するための価格決定  
・ 販管費と利益の決め方  
・ 値切られない見積りのつくり方
- 2) 希望価格を実現する価格交渉術  
・ 交渉相手の弱点  
・ 対等に交渉する技術
- 3) 高く受注する組織体制  
・ 責任と権限  
・ 情報の共有化

(簡単な計算の演習がありますので、電卓のご用意をお願いします。)

講師：株式会社アイリンク 照井清一

工作機械・電子部品組立機メーカー（富士機械製造(株)）で設計、生産技術、品質保証に24年間従事し、多くの中小企業との新規取引や共同開発を行なう。平成22年中小企業診断士登録。現在は、中小企業、特に製造業の原価計算、利益改善、新技術開発支援などのコンサルティングを行っている。



名古屋市 中村区名駅4-4-38 名古屋駅から徒歩5分

お申込みは、今すぐFAXで

FAX 0564-52-5364

会社名

お名前

TEL

FAX

主催：株式会社アイリンク 代表取締役 照井清一

〒444-0202 愛知県岡崎市宮地町馬場 17-1 Tel 0564-55-5661 Fax 0564-52-5364

URL: <http://ilink-corp.co.jp/> Email: [terui@ilink-corp.co.jp](mailto:terui@ilink-corp.co.jp)

NL