

製造業の

利益が増える！ 価格決定と価格交渉の仕組み

値引・指値に負けない仕組みのポイント

- なぜあの会社は強気で交渉しても、受注しているのか？
- 指値を上回る単価で受注する仕掛けとは？

厳しくなる一方の受注価格に対し、1) 利益を増やす見積の方法、2) 強い価格交渉力を得る方法、3) そのための組織の取組を学ぶセミナーです。1) 2) を実践することで確実に利益を増やすことができます。

セミナーの内容

- 1) 高く受注するための価格の決め方
・ 価格を即答できる簡易レート決め方
・ 値切られない見積のつくり方
- 2) 希望価格を実現する価格交渉術
・ 交渉相手の弱点とは？
・ 対等に交渉する技術
- 3) 高く受注する組織体制
・ 顧客情報の収集
(簡単な計算があるので電卓をご持参願います。)

セミナー参加者だけの特典

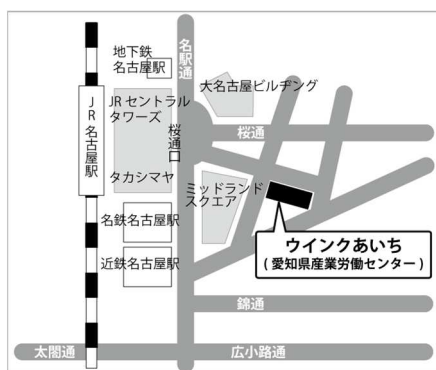
- 【利益が見える見積・原価計算エクセルシート】
- 【自社のアワーレート、設備レートの無料診断】

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 0564-77-8203**

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
〒444-0835 愛知県岡崎市城南町2丁目13-4 Tel 0564-77-6810 Fax 0564-77-8203
URL: <http://ilink-corp.co.jp/> Email: terui@ilink-corp.co.jp

DM