

ハイブリッド開催（対面・Web 選択型） 2024年度 バルブ塾 カリキュラム

開催日	時間	内 容	講 師（予定・敬称略）
11/26 (火)	10:00 ～ 16:30 [講義 300分 +昼休み 60分 +休憩 30分(10分×3回)] [質疑応答の時 間は16:30以降 に10分～15分 設ける予定です]	<p>値決め・価格転嫁（経営）： もの作り！儲かる値決めの具体策</p> <p>最近話題の「値決め・価格転嫁」に関するセミナーです。経営者から大変好評です。</p> <p>※お薦めする主な対象部門は下記になります。 ・対象部門：中小企業の経営者、経営幹部、営業、技術、生産管理、 製造部門の方</p> <p style="text-align: center;">(目次案)</p> <p>■<u>セクション 1. もの作りも商売だ！</u> (1) 利益の方程式を実行するだけ！ (2) 経営のコンパス「利益一覧表」 (3) もの作り企業に必要な「4つの戦略」 (4) 製品には“儲け寿命”がある！ (5) もの作りに企業に必要な3つのロードマップ</p> <p>■<u>セクション 2. 原価と売価の誤解</u> (1) 原価とは？売価とは？ (2) 2つの原価 (3) 儲けるために必須の「直接原価計算方式」 (4) 収益改善の5本柱</p> <p>■<u>セクション 3. 経営の9割は値決めで決まる</u> (1) 値決めは経営だ！ (2) “値決めの6条件”を知って、価格交渉に勝つ！ (3) 史上最強ツール「泣き寝入りリスト」を値決めに活かせ！ (4) もの作り企業の「価格交渉カード」の作り方 (5) プライシングシステムを構築せよ！ (6) 「赤字商品マーキングシステム」で赤字商品をなくせ！ (7) 最後の切り札「値上げ交渉ストーリー」</p>	講師：西田 雄平 [(株) 西田経営技術士事務所]

※カリキュラムは変更になる場合があります。予めご承知おき願います。