

もっと簡単に、もっと早く儲かる秘策

【社長・役員
営業幹部対象】

《粗利益を2倍》にする実務

値決め、取引条件、在庫、購買仕入への手の打ち方

95%の中小企業が、値段の決め方、見積書の出し方、受注量の交渉、在庫管理のやり方、購買のテクニック…を知らずに利益をみすみす捨てている

あなたの会社は大丈夫だろうか。

以下の症状に1つでも思い当たる方はご注意願いたい。

- ①近年、価格競争が激しくなり、他社の値段が気になる
- ②「エビでタイを釣る」目的で、安い値段で受注したが、次の注文が出てこない
- ③得意先からのコストダウン要請を断わり切れず、受けてしまった
- ④操業度を保つために、赤字受注をしたことがある
- ⑤見積りでは儲かるはずだったのに、利益が出ない仕事があった
- ⑥得意先の仕様変更が度々あって、いつの間にか赤字取引になっていた
- ⑦「ライバルに値段で負けました」という報告が増えてきた
- ⑧営業部に「売上を伸ばせ」と毎月ゲキを飛ばしている

なぜなら、これらは全て、私の指導先で見られた事実である。それも1社2社ではなかったのだ。どの会社も裏面にある10の病気のどれかにかかっていた。

西田 順生



にしだ じゅんせい
講師 ■ 西田順生氏

(西田経営技術士事務所 代表)

「中小企業には、価格や取引条件にまつわる10の病気がある。これらは、5つのツボを押さえることで、必ず治るものだ。粗利益2倍も視野に入ってくる。」と主張。

村田製作所グループにて、生産管理、外注指導、購買管理、物流管理を担当した後、コンサルタントとして独立。

実践しやすい「科学的経営」を用いて、中小企業の利益を取り戻す実務を丁寧に指導。今回は、自身の体験から本には書けない「バイヤーのないしょ語」までを披露する。

現在、管理技術専門の指導機関、西田経営技術士事務所の代表。技術士(経営工学部門)、ISO 9000主任審査員。

著書「粗利を2倍にする価格決定論」(PHP研究所)、「一目でわかるISO9000」(インテックス・コミュニケーションズ)他。

東京開催

会期 ● 平成17年3月9日(水) 10:30~17:00
会場 ● 東京マリオットホテル
〒130-0013 東京都墨田区錦糸1-2-2
TEL 03-5611-5511

申込先 ● 日本経営合理化協会 東京事務局
〒101-0047 東京都千代田区内神田1-3-3 さくらビル
TEL 03-3293-0041 FAX 03-3293-0048

大阪開催

会期 ● 平成17年3月3日(木) 10:30~17:00
会場 ● リーガロイヤルホテル
〒530-0005 大阪市北区中之島5-3-68
TEL 06-6448-2251

申込先 ● 日本経営合理化協会 関西事務局
〒530-0055 大阪市北区野崎町1-25 新大和ビル
TEL 06-6313-0091 FAX 06-6313-2103

■受講料 / 1名様につき 5万円 (消費税含) ※テキスト、昼食、喫茶費等含まず

■主催・お問合せ先 / 日本経営合理化協会

※下記申込書にご記入の上、弊会各事務局へ郵送又はFAXにてお申込みください。受講証・会場案内図・請求書等をお送り致します。

〒101-0047 東京都千代田区内神田1-3-3 さくらビル

TEL 03-3293-0041 FAX 03-3293-0048 <http://www.jmca.co.jp/> 担当：武井朋夫

会員の皆様へ ↓ 所在地等の変更のない場合は、太フウ内(電話は必ず)のみの記入でご送付下さい。

※いただきました「個人情報」につきましては、本セミナーの事務連絡及び学会活動のご案内のみに使用させていただきます。第三者への譲渡・販売は一切致しません。

粗利益2倍の実務 申込書	フリガナ			TEL () () ()
	会社名			FAX () () ()
	所在地	(〒) () () () () ()	連絡担当者	業種
	フリガナ	氏名	役職	東京 大阪
	フリガナ	氏名	役職	東京 大阪
フリガナ	氏名	役職	東京 大阪	書籍申込欄 「粗利を2倍にする価格決定論」()冊 ・セミナーも参加 ・書籍のみ希望
フリガナ	氏名	役職	東京 大阪	事務受付欄 受付 No. _____

あなたの会社の【粗利益を2倍】にする、実戦で証明された手法とは

《今、あなたの会社に巣喰う10の病魔》利益を喰いつぶしてきた真の原因

- ①社長・役員が値段を下げすぎる病気——ライバルに奪われたくない心積、エビでタイが釣れない
- ②営業マンが値段を下げすぎる病気——「売上達成」のノルマと保身の心理が…
- ③赤字商品を放置してしまう病気——昔、安く出した商品をそのままにする
- ④「見積もりでは儲かるはずなのに…」という病気——少し視点を変えるだけで解決できる
- ⑤そもそも赤字商品か否かを把握していない病気——80%の会社が埋んでいない実態
- ⑥いつの間にか、誰かが勝手に価格を引き下げる病気——毎月、価格表と実売価格を見えていますか
- ⑦価格を間違えてしまう病気——お客様のワガママについて行けず赤字になるケース
- ⑧他社に仕事を取られてしまう病気——「値段が高くて受注できなかった」は本当か
- ⑨新規開拓ができない病気——値段以外の強みで獲る仕掛けは
- ⑩「儲け寿命」が尽きた商品を温存する病気——「以前は花形商品だったのに…」

10の病魔を治し、粗利益を2倍にする《5つの実戦・特効薬》

1 価格交渉で負けない〈儲かる値段の決め方〉

- 安くせざるを得ない「悪魔のささやき」 ●値段を下げてでも儲けるワザ
- ギリギリの価格の見つけ方 ●儲かる会社が使っている「直接原価方式」とは
- 必勝の【複数価格システム】の具体手順 ●交渉で勝つシナリオのつくり方
- 社内用とお客様用《2種類の価格》のつくり方、使い方

2 〈儲かるモノを売り、儲からないモノは売らない〉判断資料のつくり方・活かし方

- 「赤字価格」で売ってしまう4つの原因 ●「どこまで下げたら赤字なのか」社内ルールの決め方
- 「放置」こそが問題！野放しを防ぐには ●多くの人が錯覚する「利益と原価の魔法」
- 命取りの判断資料と大儲けの判断資料 ●赤字商品の「指名手配票」「ブラックリスト」

3 〈請け負け〉をなくす巧みな〈交渉のテクニック〉

- 小口注文ばかりしてくる得意先にはどう交渉すべきか
- 見込仕入、仕様変更で大損しないためには ●価格決定の盲点「企画数量」とは
- リードタイムと価格、リードタイムとデッド在庫の正しい関係とは

4 利益を残す〈営業部隊の3大管理〉のツボ

- (1) 営業所の利益管理のツボ ●工場利益と営業所利益 ●値引きの権限ルール
- (2) 科学的人事システムのツボ ●成果主義の欠点を補う新制度 ●職務管理、評価のコツ
- (3) 営業戦略会議のツボ ●重点商品、攻略先、戦略価格の決め方 ●毎月のチェックポイント

5 昔の花形商品に対する2つの手の打ち方、その手順

- 「枯れた商品」への終結宣言と「枯れつつある商品」への撤退宣言
- 宣言することの大メリット ●早急に着手すべき「終結の正しい手続き」
- 改良、条件、緩和、値戻し、代替品…撤退の上手なテクニック

《特別講義》本には書けない【バイヤーのないしょ話】

5年間に渡る購買実務を基に明かす

〈バイヤーの意外な心理〉と、有利に進められる〈巧みな価格交渉術〉

大反響の最新著
「粗利を2倍にする
価格決定論」



PHP研究所 定価1,700円

【東京開催】平成 3月9日(水) 10:30~17:00 会場●東京マリオットホテル 〒130-0013 東京都墨田区錦糸1-2-2 TEL 03-5611-5511

【大阪開催】平成 3月3日(木) 10:30~17:00 会場●リーガロイヤルホテル 〒530-0005 大阪府北区中之島5-3-68 TEL 06-6448-1121

■主催・お問合せ先/日本経営合理化協会

〒101-0047 東京都千代田区内神田1-3-3 さくらビル

TEL 03-3293-0041 FAX 03-3293-0048 <http://www.jmca.co.jp/> 担当：武井剛夫