

コロナだからといって理不尽な顧客要求に“泣き寝入り”しない! “4時間でわかる”儲かる値決めの具体策

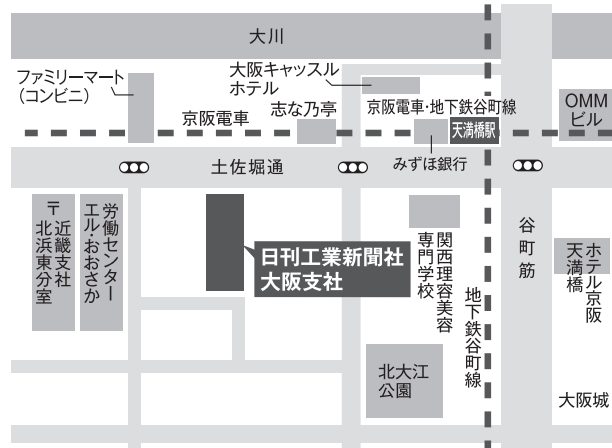
～アフターコロナで更に強まるお客様の理不尽な要求や、後出しジャンケンに泣き寝入りしない、「キッチリ利益を残す」ための具体策～

日時 2020年6月30日(火) 13:00~17:00 (12:30 受付開始)

会場 日刊工業新聞社 大阪支社 セミナー会場 大阪市中央区北浜東 2-16

受講料 33,000円 (資料含む、消費税込)

大阪会場 (日刊工業新聞社 大阪支社10階)
大阪市中央区北浜東2-16 TEL:06 (6946) 3382



* 天満橋駅 (京阪電車、地下鉄谷町線) 下車徒歩3分

■ 新大阪駅から地下鉄御堂筋線 (新大阪→淀屋橋) 北側出口 乗換、
京阪電車 (淀屋橋→天満橋) 西改札口

■ 大阪駅から地下鉄谷町線 (東梅田→天満橋) 北側2番出口

※会場には受講者用の駐車場がありません。必ず最寄りの公共交通機関でご来場ください。

受講にあたり

開催決定後、受講票並び請求書をご郵送いたします。

申込者が最少催行人数に達していない講座の場合、開催を見送りとさせていただきます (担当より一週間前を目途にご連絡致します。)

お申し込み方法

ホームページ (<https://corp.nikkan.co.jp/seminars/search>) または、
下記申込書をご記入のうえFAXにてお申し込みください。

受講料

セミナー開催日1週間前までに銀行振込にてお支払いください。

振込手数料は貴社でご負担願います。

キャンセルポリシー

開催日1週間前までの受付とさせていただきます。1週間前までにご連絡がない場合はご欠席の方もキャンセル料として受講料全額を頂きます。

申込・問合せ

日刊工業新聞社 総合事業局 セミナー事業部
TEL 03 (5644) 7222 FAX 03 (5644) 7215

受講申込書

6/30 儲かる値決め

お申し込みは

<https://corp.nikkan.co.jp/seminars/search>

会社名	フリガナ	業種	
氏名	フリガナ	TEL	
	部署・役職	FAX	
所在地	〒	E-mail	※今後、E-mailによるご案内を希望しない方は <input type="checkbox"/> チェックをしてください。
備考			

個人情報の取り扱いについて

ご登録いただいた情報は日刊工業新聞社が細心の注意を払い、展示会・セミナー・サービス等、各種ご案内を送らせていただくことを目的に利用させていただきます。
なお、宛先変更・配信停止をご希望の際は右記までご連絡ください。【ご連絡先】日刊工業サービスセンター 情報事業部 nkmail01@nikkansc.co.jp

No.202120

開催にあたり

- 「途中で設計変更が入って、工数が増えた」
- 「良品を出荷したのに、不良と言われて作り直しになった」
- 「何か月も前に納品した品物を、錆びているから交換してと言われた」
- 「いつのまにか小ロットで注文書がくるようになったけど、値段は同じ」
- 「短納期を要求されて、急に残業や休日出勤が必要になった」
- 「お客様の材料支給が遅れて、作業者に手待ちが発生した」

工場が、一生懸命、良い品質で納期通りに作っても、お客様の理不尽な要求や、後出しジャンケンが無防備に受け止めて“泣き寝入り”しては、もの作りとは全く関係のないところで、会社の利益が吹き飛んでいってしまいます。

もの作りも、“商売”です。いくらコロナだからと言っても、“守るべき一線”があります。

会社に利益を残そうと思ったら、仕事が始まる前に**商売の肝である“裏の売価”**を明確にし、見積書に書いておくこと。

その条件が満たされなくなったら、コストがかかっている事実を上手にお客様に伝え、費用を回収する努力をしなければなりません。

このセミナーでは、年間1億円もの“泣き寝入り”をしていた企業が実践し成功した儲かる値決めの具体策をお教えいたします。

お席確保の為、今すぐお申し込みください。

◆ノウハウ保持のため、コンサルタント等同業者の参加はお断りいたします。

講師

(株)西田経営技術士事務所 取締役・主任コンサルタント **西田 雄平 氏**

【略歴】“製造業のための”収益改善コンサルティング会社 (株)西田経営技術士事務所 取締役・主任コンサルタント。

2009年法政大学経営学科を卒業後、ミネベアミツミ(株)に入社し購買管理の実務を経験。

若干24歳で同社最大の生産拠点であるタイ工場に赴任。現地マネジメントに加え、アジア諸国の経営者タフな商談や価格交渉を行う。

現在、収益改善コンサルタントとして全国の中小製造業へ『IPP:収益改善プログラム』導入活動中。顧問先の営業利益率を3年間で0.1%から3.4%に向上させるなど、利益創出に大きく貢献。

官公庁や企業でのセミナー実績も豊富。

<講師実績>

大手・官公庁・組合…18回(日刊工業新聞社、中小企業大学校、東京商工会議所、ポリテクセンターなど)

自社開催…18回(もの作り収益改善強化塾、コストダウンリーダー養成学校、1日でわかる原価管理の基礎の基礎、など)

企業内研修…多数(IPP導入研修会、新入社員研修など)

プログラム

セッション1. 職人経営から商人経営へ

- (1) 利益の方程式
- (2) 社長の机に“利益一覧表”を
- (3) 4つの戦略
- (4) たった1%が会社の利益を決める
- (5) 原価とは?売価とは?
- (6) “裏の売価”が商売の肝
 - ① スペック
 - ② サービス
 - ③ 数量
 - ④ 納期
 - ⑤ 入金(値引き)
 - ⑥ 現物

セッション2. 原価計算なくして商売無し!

- (1) 儲けるためには直接原価計算方式が必須!
- (2) 材料費の計算を侮るな

- (3) 加工費はマンとマシンに分けて計算する!
- (4) 社長が稼働率を上げろ!と叫ぶ、そのワケ
- (5) 小ロットビジネスには絶対必要!段取り費の計算
- (6) 諦めてかけていたコストダウンがウソみたいに進んでしまうコツ

セッション3. 儲かる値決めの具体策

- (1) 値決めの基本姿勢
- (2) 赤字を見える化せよ
- (3) 赤字で売って儲けるワザ
- (4) 特別価格ルールを回せ!
- (5) “請け負け”しない「収益改善見積書」の書き方
- (6) 1億円の改善につながった「泣き寝入りリスト」の作り方
- (7) 収益改善会議の開催