

就労継続支援B型事業所

# 売上強化サポート セミナー & 相談会

2025.12

10:00 ~ 14:00

セミナーは 12:00 迄

18 THU

かながわ県民センター 304号室

横浜市神奈川区鶴屋町 2-24-2

神奈川県委託事業（受託事業者：神奈川セルフセンター）

参加費 / 無料

- 工賃アップ直結：単なる値上げではなくデータに基づいた適正価格を提示・実現し 利用者の工賃向上につなげる
- スキルと自信の獲得：感情論を排除し ロジックと発注企業のメリットで交渉を進めるスキルと自信を持つ
- 事業の安定化：発注企業との信頼関係を維持しながら 事業継続に必要な収益基盤を確立する
- 付加価値分析：商品等の付加価値を見出す

※対象者：就労継続支援B型事業所において決定権を有する方  
若しくは実務者

セミナー  
定員 42名

- なぜ売上強化が必要なのか
- 価格交渉の実践：B型事業所が採るべき適正価格交渉術
- 付加価値向上戦略：「福祉商品」を「選ばれる商品」に変換

相談会  
定員 10  
事業所

- 価格交渉に関する相談会
- 商品付加価値向上に関する相談会
- ※ 相談会には決定権を有する方及び実務者の2名に出席頂きます

# プログラム

## 第1部 セミナー <かながわ県民センター 304号室>

時間	区分	内容・講師
10:00~10:15	オープニング	【なぜ売り上げ強化が必要なのか】 神奈川セルプセンター 鈴木 暢
10:15~11:25	セミナー 1	【価格交渉の実践】 B型事業所が採るべき適正価格交渉術 ① 値上げ交渉の心構え ② コストの把握 ③ 交渉テクニック等の グループディスカッション ・ 事業所の実践と課題の共有 ・ 他事業所の知見の収集 神奈川県よろず支援拠点 コーディネーター
11:25~11:55	セミナー 1	【付加価値向上戦略】 既存商品に付加価値をつけた 改良（改善） 新商品で、新市場開拓と商品力 ・ 競争力向上 株式会社青葉ギフト 福地寛芳氏

## 第2部 相談会 <かながわ県民センター 302号室>

時間	区分	内容・講師
12:00~14:00	相談会	【経営強化相談会】 専門家による価格交渉又は 商品付加価値についての相談会 神奈川県よろず支援拠点 コーディネーター 株式会社青葉ギフト 福地寛芳氏

お申込みは 次の URL（グーグルフォーム）よりお申し込みください  
お申し込みが定員に達し次第締め切ります。

第1部セミナー <https://forms.gle/FcPYpb38ZfCkAJuu6>



第2部相談会 <https://forms.gle/bLifP6HfrkuEhYy68>

