

高コスト時代を生き抜く！

上手に価格転嫁して 利益確保する ポイントセミナー

「経費が上がってるのに、値上げできない…」

そんなお悩みありませんか？原油や原材料費の高騰が続く中、小規模事業者の皆様にとって「適切な価格転嫁」は経営を守るための最優先課題です。一方で「取引先に切り出しにくい」、「お客様が離れてしまうかも…」と、不安を感じるかたも多いはず…

本セミナーでは、価格設定、価格交渉の基礎や価値訴求の行い方、商品価値を高める考え方などを学び、価格転嫁を実施した事例から今行える効果的な対策方法をわかりやすく解説します。

カリキュラム

01. 「他社はどうしてる？」

物価高騰と価格転嫁のリアル

02. 「いつ、どう伝える？」

価格転嫁のポイントと時期

03. 高くても選んでもらうために

高付加価値化のポイント

04. 成功のヒント！実践可能な具体例

価格転嫁の進め方と事例 他



参加無料

2.9 月

13:30~16:30

精華町商工会館

講師紹介



経営革新プロデューサー

中小企業診断士

菊池 亮太

1981年生まれ、東京都出身。
早稲田大学第一文学部卒業。
大手流通小売業を経て、2011年に独立。
現場での経験と心理学を活用して、売れる
仕組みを構築する経営革新コンサルティングを実施。
経営理念や事業コンセプトを明確にし、それをお客様に伝えるための
マーケティング活動や、社内に浸透させる組織力向上の取り組みを中心とした経営支援を行っている。

現場に入り込み、平易な言葉で語る支援スタイルが好評。
支援ノウハウを凝縮した研修も人気となっている。

著書に、『人の心を動かして10倍業績を上げる法』がある。

個別相談会

2.12 木

10:00~16:00

セミナーで学んだノウハウを、自社の経営にどう活かすか。講師がマンツーマンでアドバイスいたします。「**自社の適正価格は？**」、「**具体的な交渉の切り出し方は？**」など、一歩踏み込んだ悩みにお答えします。（事前申込必須）

申込は裏面へ

上手に価格転嫁して利益確保するポイントセミナー

参加申込書（申込期限2/4（水））

■参加対象者■

・精華町内に本社、または営業所を置く小規模事業者

事業所名

フリガナ

TEL

参加者

氏名

E-mail

FAX

業種

住所

京都府相楽郡精華町

個別相談会
2/12（木）
10:00～16:00
(1社1時間程度)

希望する（希望する時間帯 午前 午後）
希望しない
セミナー受講後に決める

※個別相談会について…申込多数の場合、受付できな場合がございます。予めご了承ください。

お申込み方法

① FAXでのお申込み

チラシ裏面の申込用紙に必要事項をご記入のうえ、
下記番号までFAXにてお送りください。

FAX : 0774-93-2629

② 商工会窓口へのご持参

チラシ裏面の申込用紙にご記入いただき、直接精華町商工会窓口までご持参ください。

③ Webからのお申込み

下記の専用フォームからもお申込みいただけます。

► お申込みフォームはこちら

