

事業収益確保に向けた



価格転嫁 対策セミナー

□日時□

令和5年12月8日(金)
18:30~20:30

価格設定や価格交渉を見直し、環境変化に負けない経営体質へ

国際情勢から仕入れ価格等が高騰し、経営への影響が表面化しつつあります。

環境が変化する中で事業を継続させるためには、同じ価格設定による利益を削るだけの事業方針からどこかのタイミングで価格転嫁をしなければなりません。

本セミナーでは、価格設定・価格交渉の基礎を学び、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分かりやすく解説します。また価格転嫁を実施した企業の手法等も紹介致します。ぜひこの機会にご参加ください。

【場 所】 **留辺薬商工会館** (北見市留辺薬町仲町6番地)

【定 員】 30名(定員になり次第締め切ります)

【対 象】 中小・小規模事業者(会員・非会員問わず)

講師
フォーリアル

【株式会社ビューフォーリア 代表取締役】

中小企業診断士・販売士検定1級

中小企業大学校講師

はしもと いずみ

橋本 泉 氏



東京生まれ。青山学院大学文学部卒業。榊和光において紳士服売場、婦人雑貨売場にて販売、商品開発、顧客情報管理、新人研修、ディスプレイを担当。平成8年販売士検定1級取得、平成9年独立。繁盛店の取材や研究を活かした指導内容には定評がある。また、中小企業に関わる国の施策・制度等に関しても中小企業診断士の視点からポイントをわかりやすく伝える指導や講演も行っている。

【主な講座内容】

- 中小企業における価格転嫁の状況～いつまで続く原材料高騰
- 値上げできない理由を整理～中小企業における価格転嫁の状況
- 価格を決める3つの要素 ⇒コスト重視/競争重視/需要重視
- 価格転嫁のポイントと時期
・商品政策・価値と値頃感・商品や売場棚の組み合わせ
- 安く感じられる「価格」の工夫
- 「価格改定のお知らせ」作成の留意点
- 価値の伝え方「FABE」
- お客様との接点をさらに丁寧にする
- 効果的な販売促進計画
- 中・長期的な付加価値づくりの参考事例
- 新たな販売・提供方法の探索例
- 2023年以降どうなる？消費者傾向
- DX活用

受講無料

【申込方法】 下記申込書に必要事項をご記入の上、
電話・FAXにてお申込みください。

【申 込 先】 留辺薬商工会議所 留辺薬中小企業相談所

TEL: 0157-42-2221

☎ FAX: 0157-42-2600

主催：留辺薬商工会議所

12月8日(金) 【価格転嫁対策セミナー】 受講申込書

※切り取らずにFAX願います。

留辺薬商工会議所 留辺薬中小企業相談所 行 ※会員・非会員のどちらかを○で囲んでください。※業種は○で囲んでください。
(FAX: 0157-42-2600)

会社名	・会員 ・非会員			受講者氏名
会社住所				
業 種	製造・建設・卸売・小売・サービス・その他			
T E L	従業員数	人		

*ご記入頂いた情報は主催者からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。