

応援される値上げのために 利益を守る値上げ・価格交渉セミナー

原材料費や人件費をはじめ、さまざまなコストが上昇する中で、自社の商品やサービスの価格改定の必要性に迫られている事業者の方も多いことと思います。一方で、値上げによってこれまでの取引関係に影響が出るのではないかと不安に感じ、なかなか踏み切れないという声も多く聞かれます。

本セミナーでは、BtoB における「取引先の信頼と納得を引き出す価格交渉の考え方」と、BtoC における「顧客離れを防ぐ値上げへの取り組み方」について、双方に有効な手法をご紹介します。

末永く健全な経営を続けていくためのヒントとなる内容ですので、この機会にぜひご参加ください。

《カリキュラム》

- ・なぜ値上げ・価格交渉がうまくいかないのか
- ・自社の利益構造を分析しよう
- ・嫌われる値上げ・応援される値上げ
- ・値上げ成功確率を上げる7つのステップ
- ・価格交渉戦略マトリクス
- ・応援される会社になるために

【日 時】 2月5日(木)14:00~16:00

【場 所】 竹原商工会議所 会議室

【講 師】 (株)中尾経営

代表取締役 中尾 友和氏

倍增経営パートナー・中小企業診断士

【受講料】 無 料

【申込方法】 2月3日(火)までにFAXかお電話、
Eメールにてお申し込み下さい。

問い合わせ：竹原商工会議所中小企業振興課 水上

TEL0846-22-2424 FAX0846-22-2038 E-mail:info@takecci.net



中 尾 友 和 氏

講 師 紹 介

広島県呉市出身。関西大学文学部哲学学科卒。緑茶飲料の「伊右衛門」で有名な(株)福寿園で主に量販店、問屋向けの営業に従事。新規顧客開拓店舗数500店舗越え、3年間で担当部門の粗利4倍などの実績が評価され、従業員700人の中で年間最優秀社員賞を受賞。2015年中小企業診断士登録。2016年3月に広島でUターン開業。様々なコンサルメソッドと自身の経験を踏まえ「倍增経営術」を確立。支援先企業では、長年赤字部署が半年で黒字転換、赤字会社が8カ月でV字回復などの成果が報告されている。

著書「部下が勝手に成果を出す！リーダーの口ぐせ」「原価高騰・人件費高騰を社員と乗り切る！食品製造業のための倍增経営の教科書」

FAX送信票

竹原商工会議所 中小企業振興課 行 FAX：0846-22-2038

『利益を守る値上げ・価格交渉セミナー』（2／5）参加申込書

事業所名			
所在地		T E L	
受講者名			

※頂きました個人情報は参加者名簿の作成、講師への情報提供のみに利用します。