

原価を把握して
販売価格への転嫁を
実現しましょう！

価格交渉セミナー

物価の上昇により、仕入原価が上がり、利益が減少しているという企業は多くあります。さらには人件費・光熱費等の間接コストも上昇していることから、商品・サービスの値上げをいかに行うかが、多くの企業にとって重要課題となっています。

このセミナーでは、いかにして価格設定を見直し、交渉すべきか、その方法を学んでいただきます。



カリキュラム

1 なぜ価格交渉をしないといけないか

- 値上げにより利益が増えることのメリット
- 値上によるデメリット

2 どのように価格設定を見直すべきか

- 仕入原価上昇分の確認
- 間接コスト上昇分の確認
- 仕入原価・間接コスト上昇分の転嫁 [ディスカッション]

3 どうやって価格交渉を行うか

- 価格交渉の基本
- 自分の主張・要望（希望価格）を明確にする
- 相手の主張・要望（相手の希望価格）を推測する
- 落としどころを決める
- お互いの要望が満たされるラインを目指して話し合う

開催日時

令和6年 **10/29(火)**
14:00～16:00

会場

直方商工会議所 3階 中会議室

定員

20名(先着順)

受講料

無料

お申込方法

下記申込書をご記入の上、FAXもしくはメールにてお申し込み下さい。

お問合せ先

直方商工会議所 TEL0949-22-5500
☑ info@nogata-cci.or.jp

■講師

みやざき てるゆき

宮崎 照行 氏



中央大学経済学部卒業。●2002年 株式会社アールアンドディーサポート入社。営業職として新規開拓業務に従事。約30社の新規開拓に成功。●2004年 衆議院議員事務所に入所。27の後援会組織を構築し、会員約3,000名の獲得に成功。行政機関・企業・団体との交渉等を行う。党本部の要請により、大臣クラスのVIPの接遇、候補予定者の育成担当者に指名される。●2010年 Training Officeを設立。研修事業とコーチング事業を展開。経営戦略・事業戦略を軸に、組織マネジメントから人材育成、研修の企画・実施・評価を行う。コーチング、リーダーシップ、ロジカルシンキング、問題解決力等、数多くの研修講師を担当。●現在 株式会社フォースコミュニティ講師として活動。

受講申込書

FAX: 0949-25-0471

【主催】直方商工会議所

事業所名	事業内容		
所在地			
TEL	受講者名		
E-mail			

※ご記入いただいた内容は本セミナーに関する情報提供の目的にのみ利用いたします。