

※業種は○で囲んでくたさい。

対策セミナー

**【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】 いちき串木野商工会議所**

**中小企業相談所**

 **ＴＥＬ：０９９６－３２－２０４９**

**☞ＦＡＸ：０９９６－３２－９８９１**

【対　象】 　中小・小規模事業者 （会員・非会員を問わず）

**◆ 物価上昇分に見合った賃上げの実現に…**

【事業環境変化対応型支援事業】

　 １１月５日（水）　【**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。

いちき串木野商工会議所 中小企業相談所　行

（ＦＡＸ：０９９６‐**３２‐９８９１**）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 会社名 |  | 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 |  |
| ＴＥＬ |  | 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。

１３：３０〜１５：３０

令和7年**11**月**5**日(水)

事業収益確保に向けた

**価格転嫁**

**主催：いちき串木野商工会議所**

【セミナーご案内】

**(いちき串木野市旭町１７８番地)**

【場 所】 いちき串木野商工会議所　2階 第一会議室

【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
● 価格づけの考え方
● 「価格改定のお知らせ」作成の留意点
● 価値の伝え方
● お客様との接点で留意すべき点
● 効果的な販売促進計画づくりのポイント
● 中・長期的な付加価値づくりの参考事例
● 新たな販売・提供方法探索の考え方
● 2025年以降どうなる？消費者傾向

● IT活用の方向性



**受講無料**

【定 員】 　３０名（定員になり次第締め切ります）

 氏

**〔株式会社ビューフォリア　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**

**東京生まれ。青山学院大学文学部卒業。 ㈱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 。**



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。ぜひこの機会にご参加ください。

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

■日時■