

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。



▲ネットでお申込みはこちら！

日時

令和6年11月22日(金) 14:00~16:00

場所

柳川商工会館 3階「大ホール」
(柳川市本町117-2)

講師

株式会社フォースコミュニティ 講師
宮崎 照行 氏

参加料

無料 (定員50名)

内容

- I. なぜ価格交渉をしないといけないか
 1. 値上げにより利益が増えることのメリット
 2. 値上げによるデメリット
- II. どのように価格設定を見直すべきか
 1. 仕入原価上昇分の確認
 2. 間接コスト上昇分の確認
 3. 仕入原価・間接コスト上昇分の転嫁【ディスカッション】
- III. どうやって価格交渉を行うか
 1. 価格交渉の基本
 2. 自分の主張・要望(希望価格)を明確にする
 3. 相手の主張・要望(相手の希望価格)を推測する
 4. 落としどころを決める【ペアワーク】
 5. お互いの要望が満たされるラインを目指して話し合う【ペアワーク】

講師
プロフィール



みやざき てるゆき
宮崎 照行 氏
(福岡在住)

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。

お問合せ・申込先／柳川商工会議所 経営支援課 TEL 73-7000 FAX 73-3030

申込書

事業所名：

TEL：

参加者名：

※ご記入いただいた内容は、本セミナー事業運営に関する目的のほかに利用いたしません。