

- ・物価上昇分に見合った賃上げの実現に
- ・原材料高騰、仕入れ先値上げに対応に

勝ち残る人は知っている

「価格転嫁」の基本と極意！

価格転嫁や価格交渉の極意を知ることですっきりと利益を確保できる経営体質に

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ています。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。既に変化に対応し、ピンチをチャンス切り替えて成果を出している事業者が出て来ています。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致します。

11月14日(金)
14:00~16:00

〈講師プロフィール〉

たうち たかのぶ
田内 孝宜 氏

- ・ミナト経営株式会社代表取締役
- ・中小企業診断士



2016年、滋賀県が元気になるお手伝いをしたいと思い創業。現在はランチェスター戦略 × チームビルディングをコンサルの軸に据え、滋賀県内では経営コンサルティングを行いつつ、全国各地でセミナーを開催している。

主な講座内容

- ・どこまで価格高騰するかを歴史から知る
- ・円安、インフレ、コロナを乗り越えている事業者の特徴
- ・上手くいっている事業者知っている単価と利益の関係
- ・仕入れ高騰を利益増加に繋げるための考え方
- ・中小企業の生き残りの切り札ブランディング

- ◆会場 **長野市商工会2F 会議室**
(住所:長野市青木島町大塚 881-1)
- ◆受講料 **無料**
- ◆定員 **20名** (先着順)
- ◆問合せ **長野市商工会**
TEL:026-284-3053

(切り取らずにこのまま送信してください。)

長野市商工会 行 ⇒ FAX:026-285-3344 **受講申込書**

事業所名		TEL	
所在地		Mail	
受講者名	(複数のご参加可能)		
【受講方法】 ☒ 印をご記入ください。 ☐ 会場での受講 ☐ オンラインでの受講			

※ご記入頂いた情報は本セミナーに関する運営のみに利用し、取扱いにつきましては個人情報保護法に則り、厳重に管理致します。