

物価高騰に
負けない!

価格交渉 本気の準備講座

～2回目、3回目の値上げが出来ずお困りの方、必聴～

「もうこれ以上は…」と諦める前に。2回目、3回目の値上げに踏み切れず悩んでいるあなたへ

原材料費やエネルギーコストの高騰が続くなか、「価格に転嫁したくてもできない…」「交渉の切り出し方がわからない…」そんな声が多く寄せられています。本講座では、自社の現状を客観的に整理し、価格交渉に向けた準備や、価格以外での対策も含めて実践的に学びます。「うちは値上げできない業種だから…」と思っていた事業者さんが、少しの工夫で収益を改善した実例も多数ご紹介!

「価格交渉は苦手」「交渉なんてしたことがない」という方にこそ、経営を守るために「本気の一手」を、今こそ一緒に見つけませんか?



セミナーカリキュラム

※ 最新情報提供のため、
内容が一部変わる場合があります。

1 価格交渉のお悩みごと

- 経営者が値上げを躊躇する7つの理由
- お客様が商品を購入する判断基準



2 脱・価格競争3つの着眼点

- お客様のお困りごとに着目する
- お客様に伝えるべき感情的価値と機能的価値

3 会社のお金の構造と交渉の根拠

- まずおさえるべき会社のお金の構造
- 原価高騰による利益減少額の算出方法は?
- 値上げ交渉による利益回復はするのか?

4 価格交渉以外の方法で乗り切るには

- 少しの頑張りや変化で経営がどれだけ好転するのか
確認してみよう

〈講師プロフィール〉



(株)ソウルスウェットカンパニー
代表取締役
ビジョン実現コンサルタント
中小企業診断士
なか みつ かず ゆき
仲光和之氏

経営者の「想い」を「カタチ」にする『ビジョンと経営数字の専門家』。「また明日も行きたいと思える会社」を一社でも増やすため、経営理念の策定・浸透を通じた組織風土づくりを支援している。また少ない知識で財務内容を把握する「お金のブロックパズル」を使い、会社のビジョン実現をお金の面からもサポートしている。全国の商工会議所、商工会等で多数の登壇実績あり。記憶にしっかりと残るワーク主体のセミナーが好評。

日 時 令和7年10月28日火 14:00~16:00

会 場 足利商工会議所 足利市通3丁目2757 **対象者** 中小・小規模事業者

主 催 足利商工会議所 担当 商業観光課 TEL.0284-21-1354



(FAXは切り取らずに送信してください)

(申込締切日:10月24日(金)まで)

足利商工会議所 行 FAX 0284-21-6294

10/28火 開催 価格交渉準備講座 受講申込書

会 社 名		T E L	
住 所	〒 -	F A X	
受講者名		受講者名	