

「高くても売れる」には、理由がある！

「価格転嫁」の基本と極意

商品価値を高めるブランディングで地域一番のお店に！

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。

主な講座内容

- ・取引価格適正化の重要性
- ・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は知っている

単価と利益の関係

- ・価格転嫁のタイミング
- ・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

2月25日(水)

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。

- ◆会場 尾道商工会議所 2F 大会議室
- ◆受講料 無料 (会員・非会員 問わず)
- ◆定員 30名 (先着順)

＜お申し込み方法＞

下記申込欄に必要事項をご記入のうえFAX、またはWEBにて
2月17日(火)までにお申込みください。

問い合わせ先 尾道商工会議所 TEL:0848-22-2165



2/25(水)開催 『「価格転嫁」の基本と極意』 受講申込書

尾道商工会議所 行 ⇒ FAX:0848-25-2450

(申込日: 年 月 日)

事業所名		住 所	
FAX		Mail	@
受講者名		連絡先	

※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。