

～原材料・エネルギー価格高騰対策！～

上手に価格転嫁して 利益確保するポイントセミナー

このような方は是非ご受講ください！

- ◆ 企業の価格転嫁の現状や今後の対策について知りたい方
- ◆ 商品・サービスの適切な価格設定について知りたい方
- ◆ 値上げしても売れる、商品・サービスについて知りたい方
- ◆ 諸物価・エネルギー価格の高騰を受けて価格転嫁に本格的に取り組みたい方。

受 講 無 料

原材料やエネルギーコストの上昇を踏まえた 適切な価格転嫁を実現しましょう

原材料・エネルギー価格の高騰により、中小企業を取り巻く環境は厳しい状態が続いています。新型コロナウイルスの感染状況が落ち着き、日常生活が戻りつつある中、適切な価格転嫁の実施が必要です。

本セミナーでは原材料価格高騰と価格転嫁の現状と合わせて、業態に応じて、商品の付加価値の向上や価格交渉の手法について学び、「値上げしても売れる商品・サービス」について解説します。



講師：株式会社 エイチ・エーエル 提携講師
菊地 亮太 氏（中小企業診断士）

BtoC 企業向け

〔日時〕 8月28日（月） 14:00～16:00

※主に一般消費者向けに
事業を行う方が対象です。

〔会場〕 敦賀商工会館 6階ホール

BtoB 企業向け

〔日時〕 9月7日（木） 15:00～17:00

※主に企業間の取引を
行う方が対象です。

〔会場〕 敦賀商工会館 6階ホール

※一定の距離を保った会場の設営等新型コロナウイルス感染症防止に取り組み対応させていただきます。

※受講者はセミナー中もマスクの着用をお願いいたします。

お問い合わせ
申し込み先

■主催/敦賀商工会議所 ■所在地/〒914-0063 福井県敦賀市神楽町2丁目1-4
TEL:0770-22-2611 FAX:0770-24-1311 mail:tcci_soudan@tsuruga.or.jp

セミナーの実施内容

上手に価格転嫁して利益確保するポイントセミナー

【BtoC 企業向け】8月28日(月) 14:00 ～ 16:00

- ◆原料・仕入高騰と価格転嫁の現状
- ◆商品やサービスの価値を高め、「値上げしても売れる商品・サービス」へ
- ◆価格で勝てなければ、アイデア勝負！顧客にとっての提供価値を考える
- ◆パートナーシップ構築宣言のご案内 等

【BtoB 企業向け】9月7日(木) 15:00 ～ 17:00

- ◆原料・仕入高騰と価格転嫁の現状
- ◆BtoB 企業が「今」とるべきブランディング戦略
- ◆価格交渉を成功へ導くための準備、新たな価格設定を認めてもらうために
- ◆パートナーシップ構築宣言のご案内 等

〔講師プロフィール〕

※講義の内容詳細は、テーマの範囲内で一部変更することがあります。

株式会社エイチ・エーエル 提携講師 菊地 亮太 氏 (中小企業診断士)

東京都出身、早稲田大学卒業。三越・成城石井にて、店舗販売・バイヤーとしての業務に従事した後、平成23年中小企業診断士として独立。大手流通業での経験と行動分析学や行動経済学を活用して、売れる仕組みを構築するコンサルティングを実施。経営理念や事業コンセプトを明確にし、それをお客様に伝えるためのマーケティング活動や、社内に浸透させる組織力向上の取り組み、心理学を活用したBtoC マーケティング・組織マネジメントを中心とした経営相談を行っている。

中小企業診断士、1級販売士、

(財)日本生産性本部認定経営コンサルタント、農商工連携登録専門家他



「上手に価格転嫁して利益確保するポイントセミナー」

敦賀商工会議所 中小企業相談所 行(担当:高橋・小笹)

※下欄の必要事項にご記入の上、このページをそのままFAXして下さい。

FAX : 0770-24-1311

参 加 申 込 書	参加希望日(※希望日に☑をご記入ください)		<input type="checkbox"/> 8月28日(月) (BtoC 企業向け)	<input type="checkbox"/> 9月7日(木) (BtoB 企業向け)
	<input type="checkbox"/> 専門家による個別相談を希望する。 ※専門家による個別相談の開催も予定しております。個別での相談を希望される方は☑をご記入ください。			
事業者名	TEL			
所在地	ご担当者名			
出席者名①	役職名①			
出席者名②	役職名②			

ご記入いただいた情報は、受講者の把握や事前連絡のみに使用します。