

価格転嫁あのできてる会社はやっている たった3つの共通点

内容

材料費、光熱費や人件費は値上がりしているのに顧客への価格転嫁が進まず、お困りの事業者様も多いのではないのでしょうか？スムーズに価格交渉を進めるために行いたい事前の作戦と準備のコツを凝縮させてお伝えいたします。

① 値上げで目指すもの

価格転嫁の必要性・顧客にとっての意味

② 準備したいこと

自社の現状把握・価格の変化点

③ 価格交渉のシナリオ

交渉相手は誰か・断られる大前提

三重県よろず支援拠点 コーディネーター
営業力を高める中小企業診断士 澤田 由香

化学系中小規模の商社、メーカーで
営業・マーケティングに従事した
20年間で、幾多の価格交渉を実践。
当センターや商工会議所等にて事業
計画や収益性アップの相談を年間
500件以上行っています。
ケイパビルド(株) 代表取締役
さわゆか経営事務所 代表



日時 令和5年 **11月20日** (月)

セミナー 13:30~15:00

個別相談会 15:00~16:30

会場 (公財) 三重県産業支援センター 会議室
(津市栄町1丁目891 三重県合同ビル5階)

オンラインでもご参加いただけます

アナウンスしても
受け入れてくれない

何を準備したら
いいの？

黒字化
できず
困った…



【申込先】 FAX : 059-228-3800 Eメール : yorozu@miesc.or.jp

『よろずセミナー & 個別相談会』参加申込書

| | | | |
|------|--|------|--|
| 氏名 | | 住所 | 〒 |
| 事業所名 | | 役職 | |
| 電話番号 | | Eメール | |
| 受講方法 | <input type="checkbox"/> 会場 <input type="checkbox"/> オンライン | 個別相談 | <input type="checkbox"/> 希望する <input type="checkbox"/> 希望しない |