

受講
無料

価格交渉セミナー

令和6年11月21日(木)14:00▶16:00

物価の上昇により、仕入原価が上がり、利益が減少しているという企業は多くあります。さらには、人件費・光熱費等の間接コストも上昇していることから、商品・サービスの値上げをいかに行うかが、多くの企業にとって重要課題となっています。このセミナーではいかにして価格設定を見直し、交渉するべきか、その方法を学んでいただきます。

会場 宮若商工会議所 5階大会議室 (宮若市宮田3673-3)

定員 20名 (先着順)

カリキュラム

- ①なぜ価格交渉をしないといけないのか・値上げにより利益が増えることのメリット・値上げによるデメリット
- ②どのように価格設定を見直すべきか・仕入原価上昇分の確認・間接コスト上昇分の確認・仕入原価・間接コスト上昇分の転嫁
- ③どうやって価格交渉を行うか・価格交渉の基本・自分の主張・要望を明確にする・相手の主張・要望を推測する・落としどころを決める・お互いの要望が満たされるラインを目指して話し合う

講師 株式会社フォースコミュニティ 講師

小竹 晃之 (こたけてるゆき) 氏



《プロフィール》

1999年 シティホテル入社。接客を担当するとともに、新人研修も担当。

2003年 日本エコシステム株式会社入社。太陽光発電の営業や、100人規模の自社コールセンターでマネジメントと運営を行う。営業職としては、販売成績全国優秀者として社長表彰を受ける。また提携先企業のコールセンター事業立ち上げ責任者としての出向も経験。

2013年 福岡県商工会連合会入職。県内の4つの商工会で経営指導員として、創業相談・経営革新計画書策定支援・補助金申請支援・金融支援・販路開拓等に従事。商工会主催の「創業塾」の講師や、経営セミナーの講師を務める。その後 株式会社グローニットを設立。現在、株式会社フォースコミュニティ講師として活動。

申込方法

下記申込書にご記入の上、FAXまたはお電話にて11月13日(水)までにお申し込みください。
主催:宮若商工会議所 (お問合せTel:0949-32-1200)

11/21 (木) 価格交渉セミナー受講申込書

FAX

0949-32-1205

宮若商工会議所 行

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
受講者名		受講者名	

ご記入いただいた個人情報は、宮若商工会議所からの各種連絡・情報提供、講習会参加者名簿作成に利用させていただきます。