

原価を把握して販売価格への転嫁を実現しましょう！

「価格交渉セミナー」

11月1日(金) 10:00~12:00

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、交渉すべきか、その方法を学んでいただきます。

【日 時】 2024年11月1日(金)10:00-12:00

【会 場】 豊前商工会議所（豊前市八屋2013-2）

【受講料】 無料

【申 込】 受講申込ご希望の方は【裏面】の申込書に必要事項を記載の上、FAX若しくはメールにて10月18日(金)までにお申し込みください。

カリキュラム

1. なぜ価格交渉をしないといけないか

- ・ 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（希望価格）を明確にする
- ・ 相手の主張・要望（相手の希望価格）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：佐藤 雅光（さとう まさみつ）氏

【プロフィール】

早稲田大学社会科学部卒業。

●1995年 株式会社代々木学園入社。代々木高等学院（現：代々木高等学校）にて、社会科学系の教員および生徒募集業務に従事。

●2001年 一般社団法人日本能率協会（JMA）に入職。ISO14001・ISO9001やBSC等の研修企画・立案と実施・運営を行う。その後「次世代経営者育成」というテーマで大手企業へ向けて、企画・営業および講師活動を行い、プレイヤーとしてトップの成績を上げる。

●2009年 マネージャーに昇格。グループを率いて産業界へ各種ソリューションを提供。

●2013年 Dソリューション研究所を設立。研研修企画立案、講師、経営支援活動に従事。

●現在 株式会社フォースコミュニティ講師として活動。

