

「価格改定をしたら取引に影響が…」そんな不安を解決します(事業環境変化対応型支援事業)

取引先に嫌われずに通す!信頼を失わない 価格転嫁・価格交渉の技術

～嫌われる交渉・信頼される交渉の違いとは～

原材料費や人件費など様々なものが値上がりをする中で、自社商品やサービスの**価格転嫁**の必要性に迫られている事業者も多いと思われます。ただ反面、今までの取引に影響が出ないか心配で中々踏み切れないという事情もあると思われます。そこで本講座では、取引先の信頼と納得を引き出すための**価格転嫁**や価格交渉の仕方を、準備段階から実交渉時にいたる各段階で有効な取り組み方をご紹介します。ぜひご参加をお待ちしております。

主な講座内容

なぜ今「**価格転嫁** 価格交渉力」が
会社の生命線なのか
自社の利益構造を分析しよう
取引先に嫌われる交渉・信頼される交渉
価格交渉戦略マトリクス
交渉成功のための準備術と社内体制
※講座の中でワークも行います

10月29日(木)
13:30～15:30

◆会場 豊岡商工会議所 会議室

(豊岡市大磯町 1-79 じばさん TAJIMA6 階)

◆受講料 無料 (会員・非会員 問わず)

◆対象 中小・小規模事業者

◆定員 30 名 (先着順。最終締切日は前日)

<お申し込み方法>

下記申込欄に必要事項をご記入の上、
FAXにてお申込みください。

〈主催〉 豊岡商工会議所
TEL: 0796-22-4456

講 師

なかお ともかず
中尾 友和 氏

・株式会社中尾経営 代表取締役
・倍增経営パートナー・中小企業診断士
・1級販売士・キャッシュフローコーチ

広島県呉市出身。関西大学文学部哲学科卒。緑茶飲料の「伊右衛門」で有名な(株)福寿園で主に量販店、問屋向けの営業に従事。新規開拓店舗は500店舗を超え、3年間で自部門の粗利を4倍にし、従業員700人の中で年間最優秀社員賞を受賞。2016年に開業。自身の経験と様々なコンサルメソッドを組み合わせ、稼ぐ力を倍增させる「倍增経営術」を確立。「倍增経営術」は現場の従業員でもすぐ実行できると評判で、支援企業では、3ヵ月で71社新規開拓、年末キャンペーン売上高前年比576%、万年赤字が8ヵ月で黒字転換などの成果が報告されている。

10/29(木)開催 『価格転嫁・価格交渉の技術』 受講申込書

豊岡商工会議所行 ⇒ FAX:0796-24-3180

(申込日: 年 月 日)

事業所名		TEL	
所在地		Mail	@
受講者名	(複数のご参加可能)		

※ご記入頂いた情報は、当所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがございます