

【ZOOM配信にて開催】

必ず成功させる！値上げ交渉のやり方

値上げ交渉とは、原材料費やエネルギー費、労務費といったコストの上昇分を製品やサービスの価格に上乗せして、その価格を取引先に受け入れてもらうための交渉です。しかし実際に値上げするには取引先と厳しい価格交渉をしなければなりません。ときに失注につながる恐れもあります。今回のセミナーでは、値上げ交渉を成功へ導くために、どのような準備をすればよいのか、資料の作成方法や交渉力の向上のためのノウハウをお伝えします。

開催日時 2024年10月17日(木)
14:00~16:00

開催前にメールにてログイン用のURLをお送りいたします。
お手元にPC等をご用意頂き、開始時間になりましたら、
ログインをお願いします。

- 内容(予定)
- ①値上げすると利益が倍になる！？粗利益と費用の関係について。
 - ②これなら担当者も納得！資料作成のコツ。根拠資料と提供価値について。
 - ③交渉力が大幅アップ！トークスクリプト作成とロールプレイングのやり方について。

中小企業診断士 巽 秀夫(たつみ ひでお) 氏

経済産業省認定 中小企業診断士、MBA(東京都立大学院 経営学研究科修了)
28歳のときに家業の玩具卸売業を事業承継する。1967年(昭和42年)創業の3代目。承継時の
債務超過状態から12年かけて無借金経営を実現する。20年以上の会社経営の中で酸も甘
いも経験している。長年、中間流通業者として値上げをする側とされる側も経験がある。現在、
中小企業診断士東京協会 営業力を科学する売上UP研究会に所属。当研究会で値上げ実
践分科会のリーダーを務めている。台東区産業振興事業団 商工相談員。



申込方法 WEBフォームからの直接のお申込み、もしくは下記申込書にご記入の上、
FAXにてお申し込みください。満員の場合のみ事務局より連絡いたします。

必須 貴社名(屋号)

必須 ご参加者氏名

必須 所属・役職

必須 住所 〒

必須 業種

従業員数

名

必須 TEL

FAX

必須 E-mail

※2名以上で申し込まれる場合は、用紙をコピーして別々にFAXしてください

※ご記入いただいた情報は当該セミナーに関する連絡・記録、東京商工会議所からの各種情報提供のために使用します。

●今後このようなFAX情報の停止をご希望の方は、恐れ入りますが、にチェックの上ご返信ください⇒ FAX送信停止希望
<お問合せ先>東京商工会議所豊島支部 松下 TEL:03-5951-1100

申込み先 FAX:03-3988-1440