

価格設定や価格交渉を見直し、環境変化に負けない経営体質へ

物価上昇分に見合った  
賃上げの実現に…

事業収益確保に向けた

# 価格転嫁

受講料 無料

対策セミナー

国際情勢から仕入れ価格等が高騰し、経営への影響が表面化しつつあります。環境が変化する中で事業を継続させるためには、同じ価格設定による利益を削るだけの事業方針からどこかのタイミングで価格転嫁をしなければなりません。

令和6年  
11月27日(水)  
14:00~16:00

**会場** 日向商工会館  
1階多目的ホール  
(日向市上町1丁目70番)

**定員** 30名(定員になり次第締め切ります)

**対象者** 中小・小規模事業者の皆様(会員・非会員問わず)

**お申し込み方法** 下記申込欄に必要事項をご記入いただき、  
**電話・FAX**にてお申込みください。

**お申込先** 日向商工会議所 中小企業相談所  
TEL:0982-52-5131  
FAX:0982-52-1133

〈主催〉日向商工会議所



## 講師プロフィール

株式会社ビューフォリア 代表取締役  
中小企業診断士・販売士検定1級  
中小企業大学校講師

はしもと いずみ

**橋本 泉氏**



## 講師プロフィール

東京生まれ。青山学院大学文学部卒業。(株)和光において紳士服売場、婦人雑貨売場にて販売、商品開発、顧客情報管理、新人研修、ディスプレイを担当。平成8年販売士検定1級取得、平成9年独立。繁盛店の取材や研究を活かした指導内容には定評がある。また、中小企業に関わる国の施策・制度等についても中小企業診断士の視点からポイントをわかりやすく伝える指導や講演も行っている。

## 主な講座内容

- 中小企業における価格転嫁の状況～いつまで続く原材料高騰
- 値上げできない理由を整理～中小企業における価格転嫁の状況
- 価格を決める3つの要素 →コスト重視/競争重視/需要重視
- 価格転嫁のポイントと時期  
・商品政策・価値と値頃感・商品や売場棚の組み合わせ
- 安く感じられる「価格」の工夫
- 「価格改定のお知らせ」作成の留意点
- 価値の伝え方「FABE」
- お客様との接点をさらに丁寧にする
- 効果的な販売促進計画
- 中・長期的な付加価値づくりの参考事例
- 新たな販売・提供方法の探索例
- 2024年以降どうなる？消費者傾向
- DX活用

11/27(水)開催『価格転嫁対策セミナー』受講申込書  
FAX:0982-52-1133

切り取らずに  
FAX願います。

日向商工会議所 中小企業相談所 行

※業種は○で囲んでください。

申込日 月 日

会社名				受講者氏名
会社住所				
業種	製造・建設・卸売・小売・サービス・その他			
TEL	従業員数	人		