

「利益倍増」お客様に喜ばれる値上げ交渉術 ～4つのステップと5つのポイント～

原材料コストの高騰、人件費や物流費が上昇の中、価格転嫁が進まず収益悪化に苦しむ企業が急増中！「値上げしたいが、お客様に嫌われたくない、値上げ後に、お客様が競合に流れる不安がある」といったお悩みは多いのでは？

本セミナーは、15年間のバイヤー経験により、買い手の心理を熟知した講師が、値上げ交渉の極意を伝授します

日時

9/25 (木)
14:00～16:00

会場

区立中小企業センター2階
中講習室 品川区西品川1-28-3
大井町線下神明駅徒歩3分。

参加費

無料

定員

30名

対象

23区内の事業者の方
こんな方にオススメ！
✓原材料費・人件費・運賃が上昇している方
✓価格転嫁が進まず収益悪化している方
✓値上げで、顧客が離れる不安がある方

講師

かりや中小企業サポートオフィス代表
刈谷 力(ちから)氏



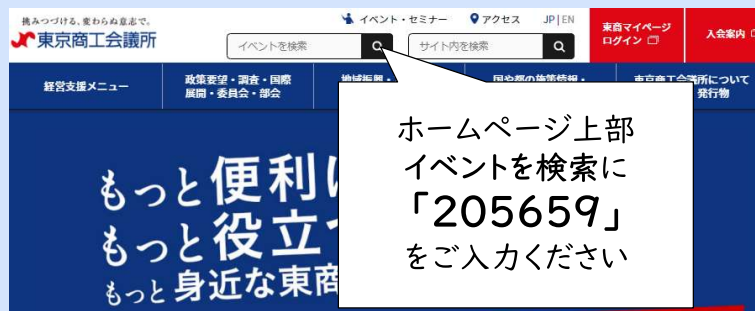
化学メーカーにて15年間、購買業務を担当。主にコストダウンと安定購買を行う。現在買い手の心理を熟知した「かりやメソッド」での「値上げによる収益改善」をメインに事業者の想いに寄り添った伴走支援を実践中。特に、理論とマインドの両面による交渉術により、お客様に喜ばれる値上げを実現し、事業者の持続的な発展をサポートしている。中小企業診断士、認定経営革新等支援機関、事業承継士AFP、2級ファイナンシャルプランニング技能士、通関士。

内容

- 「鬼のバイヤー」視点の値上げ交渉術
- なぜ価格転嫁できないのか？
- お客様に喜ばれる値上げの進め方
- 交渉の4つのステップと5つのポイント
- 営業利益を2倍にする価格戦略とは
- !!特典「すぐに使える値上げ文書・根拠資料」

申し込み方法

東商マイページより
お申し込みください。
※申し込みには
東商マイページへの
ご登録が必要です(無料)



＼こちらからも／



【個人情報のお取り扱いについて】お申し込みの際にご提供いただいたお客様の情報は、当該イベントの申込受付の管理、運営上の管理の利用のほか、東京商工会議所が主催する各種事業のご案内(DM及びFAX)のために利用させていただきます。ご案内が不要の場合には備考欄にその旨をご記入ください。※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、下記をご記入の上ご返信ください。

貴社名:

連絡先:

<お問い合わせ>東京商工会議所品川支部 TEL:03-5498-6211 Mail:shinagawa@tokyo-cci.or.jp