

物価高騰に負けない！

お客様納得価格を設定する 手法とアイデア

中小企業経営を悩ますコスト高の流れが止まりません。とりわけ商業・サービス業は、値段に敏感な一般生活者を対象に営業活動を行うため、顧客の納得を得られる自社商品・サービスの価格設定が必須です。本セミナーでは、コスト高状況であっても必要収益を確保できる価格転嫁の手法と、納得頂ける付加価値づくり・コミュニケーション・創意工夫事例などを交え分かりやすく解説します。

セミナーカリキュラム

- 中小企業における価格転嫁の状況
- 値上げできない理由を整理
- 価格を決める3つの要素
- 価格転嫁のポイントと時期
- 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
- 新たな販売・提供方法の探索例
- DX 活用

講師

中小企業診断士・販売士検定 1 級

はしもと いずみ
橋本 泉 氏

プロフィール
東京生まれ。青山学院大学文学部史学科卒業。株式会社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、ディスプレイ担当。平成 8 年販売士検定 1 級取得、平成 9 年中小企業診断士として登録、コンサルタントとして独立し、現在に至る。経済産業大臣登録中小企業診断士、販売士検定 1 級。



日時 令和 7 年 9 月 24 日 (水) 14:00 ~ 16:00

会場 別府商工会議所 3 階 (別府市中央町 7 番 8 号)

※駐車場に限りがあります。近隣有料駐車場をご利用ください

受講料 無 料 **定員** 30 名・オンライン受講可

※現地受講は先着順です

主催 別府商工会議所 (担当：安部、齊藤) TEL：0977-25-3311

申込締切
9 月 17 日(水)

『お客様納得価格の手法とアイデア』申込書

お申込み先：FAX (0977-26-2232)

事業所名		メールアドレス	
住所		TEL	
受講者名		受講方法	現地受講・オンライン受講

申込フォーム



※本申込書にご記入いただいた情報は、本講座開催に係る各種連絡の他、当主催のセミナー案内等に利用させていただきます。