

対象：中小・小規模事業者

物価高騰に負けない！

顧客に選ばれる
価格戦略

中小企業経営を悩ますコスト高傾向が止まりません。コスト高の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
～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
- 「価格改定のお知らせ」作成の留意点
- 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
- 2025年以降どうなる？消費者傾向
など

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、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11月11日(火) 14:00～16:00

会場 小山商工会議所4階 大会議室 **定員** 30名 (定員になり次第締切)

受講料 無料 (会員非会員問わず)

主催 小山商工会議所 TEL : 0285-22-0253

FAXまたはQRコードよりお申し込みください。



『顧客に選ばれる価格戦略』申込書

お申込み先： FAX (0285-22-0245)

事業所名	TEL
所在地	FAX
受講者名	受講者名
質問 記載欄	質問がありましたらご記入ください。

※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。