

上手な値上げが会社を救う！

顧客心理を踏まえた値決め術

「経営において値決めは死命を決するほど重要」と京セラ創業者の稲盛和夫氏は言います。強い会社を作るためには上手な価格設定が不可欠ですが、価格のつけ方をきちんと学べる機会は少ないものです。本セミナーでは、顧客心理を踏まえた上手な値上げの進め方も学べます。材料費や仕入原価が上がる中、下手な値上げで顧客を失わないためにぜひお越しください。

講師



ブランドファイン 代表
山口 達也 氏

中小企業診断士。
民間企業、神奈川中小企業センターを経て独立。デザイン、ブランド、販売促進のコンサルティングを得意とする。
日本デザイナー学院元講師。

カリキュラム

1. 儲かっていないのは値付けが安すぎるから？
2. 値決め の 3 つ の やり方
3. 価格と顧客心理の関係
4. 商品と価値と顧客を見直す
5. 顧客タイプ別 抵抗を感じにくい値上げ手法

■開催日時：3月18日(金) 午後7時から午後9時

■会場：昭島市勤労商工市民センター2階（商工会の2階です）

■参加費：無料

■定員：30名（先着順）

■お問合せ：昭島市商工会（担当：山本）

昭島市昭和町3-10-2

TEL. 042-543-8186 FAX. 042-543-8174

■お申込方法：下記にご記入の上、切らずにこのままFAXにてお送り下さい。

参加無料！

参加申込書 FAX.042-543-8174

事業所名			
所在地			
電話番号		FAX番号	
参加者名			

※本申込書にご記入いただいた個人情報は、本人確認・受講者名簿の作成など本事業の運用の目的以外には使用いたしません。