

# プライシング（価格売価見直し）で 利益向上を目指そう！！

少子高齢化により顧客人口も減っていくなか、消費税率は平成29年4月に10%へ引上げが予定されるなど、今後も企業経営を取り巻く環境はいつそう厳しさを増していくことが懸念されております。

安定的な経営を実現するためには、適正な価格設定と利益確保が必要であるにもかかわらず、企業間競争が激化する中では、取引先や顧客との関係性により、中小企業が希望どおりの価格を設定することが困難な場合も少なくありません。

本セミナーでは、プライシングの必要性を再確認し、価格（利益）UPを実現するための手法と社内体制作り、顧客を説得させるコミュニケーションの取り方など、利益確保のためのプライシング方法を解説いたします。

ぜひ本セミナーにご参加ください。

## 開催概要

日時 ▶ 平成27年10月22日（木） 15:00～17:00（受付開始 14:30）

場所 ▶ 電気ビル共創館 3階 D会議室（中央区渡辺通2-1-82）

対象 ▶ 中小企業経営者及び担当者等

定員 ▶ 20名（先着順）

受講料 ▶ 無料

### 講師紹介

JNSグループ  
株式会社ソルネット経営  
代表取締役会長 斎藤 公一 氏



国際公認経営コンサルティング協議会  
認定CMC

全能連認定マスター・マネジメント・コンサルタント

◇1971年経営コンサルタント企業、株式会社田辺経営（現、(株)タナベ経営）に入社。7年後、自らの経営理念を實踐すべく独立。現在に至る。  
今年で経営コンサルタント歴44年。多くの中堅・中小企業を対象とした地域密着型の経営コンサルティング活動を展開している。  
著書に「新社長の器が会社を決める」「楽働への道」「攻めの経営革命」「継承道」等多数。

### 講演内容

1. 今、何故、プライシングなのか
2. 価格（売価）UP対策の具体的手法と社内体制づくり
3. 顧客説得のトーク・コミュニケーションの取り方とは

### お申込方法

下記参加申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込下さい。  
当所ホームページからもお申込みできます。 <http://www.fukunet.or.jp/>

※「受付連絡」や「受講証の発行」は致しません。当日は受付にお名刺か申込書控をお持ち下さい。

## セミナー参加申込書

申込先/FAX：092-482-1523

フリガナ		会員	・会員
会社名			・非会員
事業所住所		業種	
TEL		FAX	
お名前		お役職	
お名前		お役職	

※ご記入頂きました情報は、本事業の実施に関する事項及び当所からの情報提供にのみ利用させていただきます。

お問合せ先：福岡商工会議所 経営支援部 TEL:092-441-1146 担当：安宅、中村(光)