

価格転嫁15のテクニック

- ▶ 原材料高騰、仕入れ先値上げに対応
- ▶ 物価上昇分に見合った賃上げの実現に

国際情勢から仕入れ価格等が高騰し、経営への影響が表面化しつつあります。環境が変化する中で事業を継続させるためには、同じ価格設定による利益を削るだけの事業方針からどこかのタイミングで価格転嫁をしなければなりません。ですが、価格転嫁しようにも、いつどのように実施すればよいのか悩むところです。本セミナーでは、価格設定・価格交渉の基礎を学び、価格転嫁を実施した事例から今行える効果的な対策方法を分かりやすく解説致します。

日時 令和8年 **12月9日(水)**
14:00 ~ 16:00

会場 郡山法人会館 3F「多目的ホール」
(郡山市虎丸町14-2)

定員 40名(先着順)

受講料 会 員 2,000円
非会員 3,000円

テキスト・消費税
含むお一人様分

当日現金でお支払い下さい

主催 公益社団法人 郡山法人会



※駐車場には限りがあります。
満車の際は最寄りの有料駐車場をご利用下さい。

主な 講座内容

- ▶ 付加価値の重要性
- ▶ 効率化と生産性の違い
- ▶ 初鹿野流!! 価格転嫁15のテクニック
 - ① とりあえず値上げ
 - ② 減量法
 - ③ 増量法
 - ④ 階段式
 - ⑤ 入替法
 - ⑥ 一時休止法
 - ⑦ 一時サービス法
 - ⑧ 陳腐化法
 - ⑨ 新商品提供法
 - ⑩ 分離法
 - ⑪ おててつないで法
 - ⑫ 便乗法
 - ⑬ 組合せ法
 - ⑭ 正攻法
 - ⑮ 法的な調停
- ▶ 利益と価格の構造
- ▶ 適正価格の設定方法
- ▶ 物価が上がった時の注意事項

講師

はつ か の ひろ あき

初鹿野 浩明 氏

- 株式会社 経営科学研究所 代表取締役
- 中小企業診断士



大学を卒業後、化学系企業にて半導体の研究開発に従事する。20代から中小企業を経営した後、2000年に経営コンサルタント会社(現 株式会社経営科学研究所)を設立、代表取締役。中小企業診断士。2008年から、群馬ポリテクセンターにて、経営学、生産管理、ファシリテーション、コーチング理論、ビジネスプラン策定法等々といった指導を行った。現在では、中小企業の経営者と共に、勤に頼った経営から、科学的に裏付けされた経営を目指し、企業再生や経営革新などの事業計画策定を主に支援している。公的な中小企業の支援活動として、茨城県グローバル推進機構のコーディネーター、茨城県商工会連合会や商工会議所における商工調停士と専門家としても活動している。

■ セミナーお申込み方法

「セミナー申込みフォーム ※右記QRコード」「FAX申込書 ※チラシ下段」
いずれかにて、必要事項を明記の上、お申込みください。

※QRコードでお申し込みの際は、メールにて申込確認のご連絡をさせていただきますので

「info2@koriyama-hojinkai.or.jp」からのPCメールが受信出来るように設定ください。

返信メールが無い場合は申込未確定とさせていただきますので、お電話でお問い合わせください。



簡単
スピーディー



↑ セミナー申込み
フォームはこちら

【お問い合わせ】公益社団法人 郡山法人会

〒963-8014 郡山市虎丸町14-2

TEL : 024 (933) 7777 FAX : 024 (925) 1971

郡山法人会事務局 行 → **FAX:024-925-1971**

申込日(令和 年 月 日)

事業所名	TEL () —
	FAX () —
所在地 〒 —	
受講者氏名 (複数のご参加可能)	(名)

※ご記入いただいた情報は、当会からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。