

商品・サービスの価格交渉セミナー

ー商品・サービスを値上げして利益アップ!ー

受講
無料

物価の上昇により、仕入原価が上がり、利益が減少しているという企業は多くあります。さらには人件費・光熱費等の間接コストも上昇していることから、商品・サービスの値上げをいかに行うかが、多くの企業にとって重要課題となっています。このセミナーでは、いかにして価格設定を見直し、交渉すべきか、その方法を学んでいただきます。

講座内容

I. なぜ価格交渉をしないといけないか

1. 値上げにより利益が増えることのメリット
2. 値上げによるデメリット

II. どのように価格設定を見直すべきか

1. 仕入原価上昇分の確認
2. 間接コスト上昇分の確認
3. 仕入原価・間接コスト上昇分の転嫁

III. どうやって価格交渉を行うか

1. 価格交渉の基本
2. 自分の主張・要望（希望価格）を明確にする
3. 相手の主張・要望（相手の希望価格）を推測する
4. 落としどころを決める
5. お互いの要望が満たされるラインを目指して話し合う

フォースコミュニティ講師

かじ

梶

ひとし

仁氏



- ・早稲田大学法学部卒業。
- ・2003年 株式会社毎日コミュニケーションズ（現：株式会社マイナビ）入社。営業職として、3年連続で年間営業予算をわずか3か月以内に達成。
- ・2006年 新規開設された九州支社 熊本営業所の責任者（営業所長）として異動。その間「マネージャー賞金賞」の受賞と、九州支社で2年連続の「社長賞」を受賞。
- ・2019年 人材開発支援部にて社員研修業務の責任者を担う。管理職向けの研修講師にも従事。
- ・現在 株式会社フォースコミュニティ講師として活動。

日時

令和7年12月4日（木）14:00～16:00

会場

飯塚商工会議所 2F

定員

20名（定員になり次第締切）

申込方法

右記 QR コードから、または下記申込書に必要事項をご記入の上、TEL・FAXにてお申し込みください。



✧ 飯塚商工会議所 経営相談課 ✧

TEL: 0948-22-1007 FAX: 0948-22-0007

※ 後日、セミナー参加者を対象に希望者限定の無料個別相談会を実施予定です。

『価格交渉セミナー』申込書

※ 11月26日(水)までにお申し込みください。

事業所名			
所在地		TEL	
業 種	製造 ・ 建設 ・ 卸売 ・ 小売 ・ サービス ・ 飲食 ・ その他 ※業種を○で囲んでください。		
受講者	①	②	

※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。