

値上げできずに悩んでいませんか？

～利益を守るための価格交渉＆営業力強化の極意～

令和7年11月19日 水 14:00 - 16:00



講師：盛澤 陽一郎

「もう利益を削るしかない…」

価格転嫁できずに悩む企業が、いま急増しています！

資材・原材料・人件費、あらゆるコストが上昇するなか、取引先との関係性やお客様への影響を気にして「値上げできない」ままいませんか？今求められているのは、感覚や交渉力だけに頼らない、根拠ある価格提示と営業力の“見える化・仕組み化”です。

本セミナーでは、物価高騰下で利益を守るために必要な価格交渉の考え方から、自社の強みを活かした販路開拓・営業改善の実践事例まで、わかりやすくご紹介します。

【中小企業診断士/行政書士】
早稲田大学卒業後、信託銀行・税理士事務所を経て創業支援や新製品開発等に従事。現在は価格転嫁を含む売上・資金繰り改善に強みを持ち、実現可能な経営支援を行う実務派専門家である。

このセミナーでわかること

- ✓ 価格を上げるための土台となる「適正取引」の視点
- ✓ 大手や取引先との信頼を維持しつつ、どう価格を上げるか？
- ✓ 選ばれる理由＝“強み”を明確にし、交渉の材料に。
- ✓ 今の取引先だけに頼らない売上づくりの考え方とは？



何から
始めたらいいか
わからない…

開催日時	令和7年11月19日（水） 14：00～16：00	参加費	無料
会場	大和商工会議所（住所:大和市中央5-1-4 ☎ 046-263-9112 担当:経営支援チーム 片山）		
対象者	中小・小規模事業者(会員・非会員問わず)	定員	20名
申込方法	下記QRコードよりWEB申込み、又は必要事項を記載の上FAXで申し込み下さい。		

WEB申込み



FAXからの申込みはこちら 大和商工会議所 (☎ 046-264-0391)

事業所名			
所在地			
氏名			
電話番号		E-Mail	@