

価格戦略セミナー

～高付加価値経営への転換の必要性～

インフレや円安等の影響を受け、電気代や原材料価格が高騰し、経営に大きな影響を与えております。売り上げが伸びない中、利益を削り経営体力を失い、コロナ後倒産する企業が急増しております。中小企業は、売価に転化しようとしても、顧客から安くすることを求められ、どう対応してよいのか、わからない企業がほとんどであり、既存の販売先、顧客に対しては、値上げが難しいのが現状です。対策としては、販売先、顧客を変える、商品・サービスを変える、ビジネスモデルを変えることが必要となります。

1. 日時 令和6年3月7日（木）13:30～15:00

2. 場所 勝山商工会館 2階青年部室

3. 講師 戦略組織コンサルティング合同会社

村上 ^{ノブオ} 統朗 氏



【プロフィール】実務とコンサルティングの視点から、事業会社における新規事業の立ち上げや、個人の創業支援に多数取り組む。現在、さらに学術的な視点も取り入れ、博士論文では、産地におけるファミリービジネスのイノベーションの仕組みを明らかにした。福井大学 大学院 国際地域マネジメント研究科 客員准教授、博士（知識科学）

4. 研修内容

- (1) トレンドの理解
- (2) 令和経営はコストダウンから高付加価値化へ
- (3) 令和経営に求められる自社独自の製品・商品・サービス
- (4) 令和経営に求められる自社独自の製品・商品・サービスの取り組み方
- (5) マーケティングリサーチの必要性
- (6) 令和経営におけるあるべきビジネスモデル

5. お問い合わせ先及び参加申込先（下記「参加申込書」をご活用ください。）

勝山商工会議所 TEL:0779(88)0463 FAX79(87)0515 Mail:katsuyamacci@katsuyamacci.or.jp

価格戦略セミナー 参加申込書 (FAX: 0779-87-0515)

※電話、メールでも受付いたします。

事業所名 : _____

連絡先(電話・携帯) : _____

参加者氏名 : _____

参加者氏名 : _____

価格交渉個別相談会

原材料価格高騰やエネルギーコストの上昇により価格交渉を行う中小企業の方へ向けて、原価計算の方法や価格の設定、交渉に必要なデータの準備や取引先との交渉の進め方等についてご相談に応じます。

1. 日時 令和6年3月4日（月）13:00~16:00

2. 場所 勝山商工会館 2階会議室

3. 相談員 戦略組織コンサルティング合同会社 村上 ^{インフオ}統朗 氏

【プロフィール】実務とコンサルティングの視点から、事業会社における新規事業の立ち上げや、個人の創業支援に多数取り組む。現在、さらに学術的な視点も取り入れ、博士論文では、産地におけるファミリービジネスのイノベーションの仕組みを明らかにした。
福井大学 大学院 国際地域マネジメント研究科 客員准教授、博士（知識科学）

4. 対象 中小企業・小規模事業者（会員非会員問わず）

※申込方法：3月1日（金）までに、下記のお申込フォームから送信いただくか、下記申込書をご記入の上 FAX（0779-87-0515）にてお送りください。

※お申込み・お問合せ先：電話・メールでも受付いたします。 katsuyamacci@katsuyamacci.or.jp
勝山商工会議所 中小企業相談所 TEL：0779-88-0463 FAX：0779-87-0515

< 3/4 価格交渉個別相談会 申込書 >

事業所名	
担当者名	
電話番号（E-mail）	