

# 価格高騰に立ち向かう! 戦略的価格設定セミナー

昨今の仕入価格等の高騰により、小規模事業者を取り巻く事業環境は厳しさを増しています。価格転嫁の必要性は理解できるが、どれだけ、どのように価格をアップすれば良いか判断にお困りの方も多いのではないのでしょうか。この大きな局面を乗り切るために、全国で多数の実績を上げている商業マーケティングのエキスパートを講師に招き、小規模事業者だからこそできる価格高騰というピンチをチャンスに変える効果的な対策やお客様離れを引き起こさない値上げの方法についてお伝えします。

**受講料  
無料**  
申し込み  
先着順  
定員  
**30名**

■日時 **10月25日(金)**  
令和6年 14:00~16:00

■締切 **10月18日(金)**

■会場  
グリーンパレス松安閣  
黒石市大字乙徳兵衛町34

■対象 / 中小・小規模事業者(会員・非会員問わず)

講師紹介



I&C INSTITUTE 代表  
なみやま たけし  
**並山 武司氏**

早稲田大学法学部卒業後、(株)西武本部や池袋本店などで販売管理・営業企画・販売促進や店舗開発などの業務に従事。その後、I&C INSTITUTEの代表として商業マーケティング・営業力強化・中心市街地活性化・地域振興などを専門に活躍。商業コンサルティングの「営業戦略エキスパート」として、多くの商店街や個店をアドバイス。その日から参加事業所の売上が増加するなど多くの実績をあげている。

## セミナー内容

### STEP 1 「価格高騰」の現況を捉える

1. 価格高騰を取り巻く状況
2. 様々な影響と生活者行動
3. 今後の景況と展望

### STEP 2 価格高騰「対策」の視点を持つ

1. 「強み」の評価～「価格」か「価値」か
2. 今後の販売戦略の方向性
3. 留意したい「3つの視点」

### STEP 3 「戦略的価格設定(プライシング)」に取り組む

1. 「価格」の見直しを考える
2. 「戦略的価格設定(プライシング)」の意義
3. 戦略的「プライス・アップ」

### ●質問コーナー

事前にいただいている質問にお答えします。

《申込方法》下記申込書に必要事項をご記入のうえ、ファクスまたはお電話にてお申し込みください。

**受講申込書 FAX:0172-53-3875** ※切らずにこのままファクスしてください

事業所名	※事前に講師へ質問事項、お聞きしたいポイントなどがございましたら、ご記入ください。		
所在地	〒	—	
T E L	( )	—	
業 種	製造・建設・卸売・小売・サービス・運輸・飲食・その他		※○で囲んでください
受講者名		受講者名	

※ご記入いただいた個人情報は本講習会の運営事務と会議所事業のご案内に利用いたします。

申し込み  
問い合わせ先

**黒石商工会議所 中小企業相談所**

TEL.0172-52-4316/FAX.0172-53-3875