

戦略的価格交渉セミナー

原材料価格や労務費の高騰、円安など社会情勢の影響によるコスト上昇は、企業の事業継続において喫緊の課題であり、これらの負担をサプライチェーン全体で分担するには、適切な「価格交渉・価格転嫁」が求められます。当セミナーでは、顧客や取引先などの交渉相手と長期的で良好な信頼関係を構築しながら、自社の最大限の利益を得るための交渉戦略と戦術の習得を目指します。

【日 時】 令和5年 **10月16日（月）** 13:30~15:00

【会 場】 福井商工会議所ビル 地下 国際ホール

【内 容】 (1) 交渉の**基本準備**
(2) 交渉の**基本概念**
(3) 5つの**説得テクニック**
(4) 交渉ミーティングの**構成と演出**
(5) 交渉の**戦略と戦術** など



【講 師】 株式会社NR I J 代表取締役社長 **観音寺 一嵩** 氏
(NRI 認定コンサルタント)

全国チェーンの大手紳士・婦人服専門店で、不動産統括責任者として 対外交渉を実践。中小企業診断士の資格取得後、1999年5月、経営コンサルタントとして独立。中小企業などの経営顧問、中小企業大学校、産能大学などの講師を歴任。

【対 象】 顧客や取引先と “**価格交渉・折衝が伴う業務に携わる方**” など

【受 講 料】 **無料** (ただし、事前のお申し込みが必要です)

価格交渉のコツ
を伝授します!!

【お問合せ】 中小企業総合支援センター 創業・経営支援課
電話：0776-33-8283 FAX：0776-50-6789
メール：keiei@fcci.or.jp



Web 申込

戦略的価格交渉セミナー 受講申込書

FAX 0776-50-6789

事業所名		電 話	() -
ご連絡先	〒 -	FAX	() -
受講者名①	(所属・役職) (氏名)		
受講者名②	(所属・役職) (氏名)		

【お問い合わせ】 福井商工会議所 創業・経営支援課 TEL0776-33-8283