

賃上げセミナー第1弾～営業力強化講座～

高!! 実例から学ぶ 値上げ交渉の技術と 値上げ説得の交渉法とは?



近年の物価高騰により、原材料費やエネルギー価格等の上昇が続いています。価格転嫁をしたくても断られ続けウンザリしている方も多いでしょう。そこで今回のセミナーです。値上げ交渉という、どうしても「価格の話」に終始しがちですが、本セミナーでは「価格以外の価値をどう伝えるか」という視点から、実際の営業現場で成果を上げてきた事例を交えながら解説します。どうぞ参加ください。

市内中小・小規模事業者 ※会員・非会員を問わず

受講料
無料
定員20名

開催日時

令和8年

8.26 WED 13:30~15:30

会場

佐倉商工会議所 3階 会議室

●受講申込方法～

下記参加申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください。右記二次元コードからもお申込みいただけます。



講座内容

- ・「見えない価値」を武器にした **価格転嫁の技術**
- ・「引き算のトレードオフ」で **価格転嫁を勝ち取る技術**
- ・「顧客の面倒くさいを消す」 **参入障壁の技術**
- ・紙1枚で交渉を制する **「トレードオフ比較シート」の作り方**
- ・プロの購買担当者が **「値上げを自ら選ぶ」交渉設計の実践**



“新規開拓の神様”降臨!
よしみ のりかず
吉見 範一 氏

「ちいさな会社の販売戦略」を設計する専門家

講師プロフィール

1952年、横浜市生まれ。初対面の人を前にすると極度に緊張して全身に汗をかくほどのあがり症で、上手く話せないなど営業には不向きな性格で営業成績は最下位だった。だがツールを多用する独自の方法を発見し、初年度から全国でトップクラスの成績を収める。その業績から“新規開拓の神様”や、営業所長時代には「奇跡の営業所」所長のモデルとなる。現在は「ちいさな会社の販売戦略」を設計する専門家として活躍中。

このセミナーは、国の「物価高騰対応重点支援地方創生臨時交付金/重点支援地方交付金」を活用しています。

8/26(水)開催 賃上げセミナー第1弾 ～営業力強化講座～ 受講申込書

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
受講者	①	②	
e-mail	①	②	

このセミナーを知ったきっかけは? 広報誌 HP LINE 会社・知人からの紹介 その他() ※☑をお願いします。

送信先

佐倉商工会議所 総務課 行

FAX.043-486-5963

お問合せ

佐倉商工会議所

総務課
〒285-0811 佐倉市表町 3-3-10

043-486-2331

https://sakura-cci.or.jp/



※ご記入いただいた個人情報は、佐倉市または当所からの各種連絡、情報提供以外の目的には使用致しません。