

“強み”を活かした

主に小規模事業者向け

価格戦略

～小さな会社だからこそその値決め力～

今値上げできなければきっと、今後できませんよ！

原材料費や人件費の上昇が続く今、価格転嫁は避けられない課題です。しかし、ただ値上げを伝えるだけでは取引先や顧客の理解は得られません。小さな企業だからこそその個別対応力や小回りの良さが、価格に反映すべき“強み”になる可能性があります。本セミナーでは、“安さ”ではなく“強み”で選ばれる会社になるための価格設定と伝え方を学びます。今こそ、自社の価値を見直し、利益を守る「攻めの値決め力」を身につけましょう。

講座内容

- 企業の「値決め」に対する誤解と現実
- 自社の“選ばれている理由”の再確認（強みの再発見）
- 強みを価格に反映させる戦略と事例
- 顧客との信頼を維持するための交渉術（値上げの正当化）

講師

株式会社インソース
中小企業診断士

みやた

まさなお

宮田 昌尚 氏

講師プロフィール

1985年に朝日新聞社へ入社。広告局・出版局にて長年にわたり、特集企画やインタビュー記事の取材・編集・執筆に従事する。2020年に中小企業診断士登録後は、中小企業の経営課題に関する取材・執筆活動を本格化させ、2023年に独立開業。以降は、中小企業や地方自治体の経営支援を行っている。2024年より株式会社インソースの講師としても活動し、これまでに110回以上の登壇実績を持つ。現場視点に立った具体的かつ実践的な内容に定評がある。

日時

令和7年9月11日 木 14:00～16:00

会場

高崎商工会議所 会議室（高崎市問屋町2-7-8）

受講料

無料（会員・非会員問わず）

対象者

中小・小規模事業者

定員

30名（先着順）

お問い合わせ

高崎商工会議所経営支援課
TEL:027-361-5171

申込方法

※①～③いずれかで申込

- ① 下記申込書に必要事項を記入の上、高崎商工会議所・経営支援課まで持参またはFAX送信
- ② 下記申込書と同内容を記載したメールをseminar@takasakicci.or.jpに送信
- ③ 当所ホームページの申込フォームから申込み（QRコードからアクセス可）

申込フォームは
こちらから

切り取らずにFAXしてください

受講申込書

FAX. 027-362-3550

高崎商工会議所 行

令和7年9月9日（火）17:00まで

事業所名		申込担当者	
所在地		連絡先	TEL ----- Mail
受講者名①		受講者名②	