

7/20 東京 7/25 大阪
 対象：会計事務所様
 一般企業の方

値上げ交渉セミナー

値上げをスムーズに進めるコツとプロセスを学ぶ



粗利の高いビジネスに きりかえよう！

「一生懸命やっているのになぜか儲からない…」 「このままじゃジリ貧で不安…」 環境変化のスピードは速く、従来のビジネスモデルが通用しなくなったり、何もしなければ受注も顧客も減っていきます。中小企業だからこそ、小回りよく粗利の高い体質に転換できるはずですよ。



「うちは値上げは難しい」という思い込みを捨てよう。

「業界の慣習が…」 「うちは小さい企業だから…」 などは関係ありません。値上げと言っても単純な単価引き上げだけでなく、付加価値の高い新サービスを開発したり、他商品との組み合わせ値上げなど、様々なやり方があります。



中小企業経営者の方、支援者である会計事務所の方を対象に、成功事例やワークを交えた解説をします。

- 1) 粗利の高いビジネスの必要性を理解する
- 2) 値上げ交渉の具体的な手法を学ぶ
- 3) 事業の見直しや新規事業開発の考え方を学ぶ



講師：神吉耕二

MPS コンサルタント

中小企業診断士、認定支援機関取得
 埼玉県中小企業診断協会理事

早稲田大学卒業、英国シェフィールド
 大学大学院 MBA 修了。事業会社にて、
 20年に渡り営業やマネジメント職等

を経験後、独立。現在は、事業再生および経営改善を
 専門とし、150社以上の支援実績がある。
 経営戦略、コーチングを得意とし、研修セミナー講師
 多数。共著書『金融仲介機能のベンチマーク』と企
 業再生支援』など。



■開催概要 日時：【東京】2018/7/20（金） 【大阪】2018/7/25（水） ※いずれも13:30～16:30
 会場：【東京】TKP 東京駅前会議室（東京駅より徒歩5分）【大阪】西中島南方駅周辺会議室（西中島南方駅すぐ）
 当日、講演終了後に会場付近にて懇親会（会費制）を開催致します。皆様、奮ってご参加ください。
 受講料：一人あたり／一般：10,000円、区分A：8,000円、区分B：7,500円（いずれも税込）
 【区分A】あんしん経営会員・実務経営会員・財務金融アドバイザー・卒業生・弥生PAP会員
 【区分B】財務金融アドバイザー・継続会員 ★OJTクラブ会員、および会員からの紹介による一般企業関係者様は無料

■お申込み方法 *以下いずれかでお申込みください

- 1) 弊社 Web サイトにご案内しておりますフォームからお申込みください。
managementpartners.co.jp/seminar
- 2) 本用紙に必要事項をご記入の上、FAX (03-5439-6293宛) にお送りください。

■お支払について

事前のお振込にてお願い致します。振込先等はお申込み後にお知らせします。尚、キャンセルは開催1週間前までお願い致します。期限を超えてのキャンセルは原則返金致しかねますのでご了承ください。

セミナー参加お申込み FAX: 03-5439-6293 ※Web サイトからもお申込みいただけます

貴社名	TEL/FAX			/					
参加者氏名	E-MAIL								
お申込み回	東京	大阪	懇親会	参加 ・ 不参加 ・ 未定 <small>(会費は当日現金にてお支払い)</small>					
本セミナーをどちらでお知りになりましたか	他セミナーでの案内	【MPS】メール案内	【MPS】郵送案内	【弥生(株)】メール案内	インターネット検索 または Facebook	紹介 (紹介者:)	その他 ()		
該当に	一般	あんしん経営会員	実務経営会員	財金アドバイザー 卒業生	弥生PAP 会員	財金アドバイザー 継続会員	OJTクラブ会員 または会員紹介企業様	金融機関	※事務局記入

頂いた情報は、当社セミナーの適切な運営・企画・改善およびお客様へのサービスのご提案の目的以外には利用いたしません。