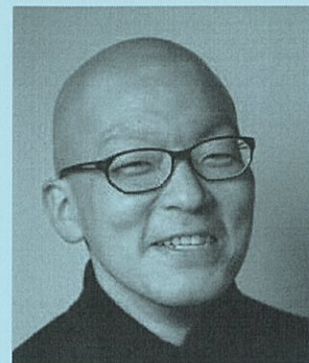


価格に負けないヒケツ、教えます！

## 『上手な値上と上手な売り方セミナー』

「値上をしたいけれど適正価格が分からない・・・」、「値上をしたらお客様が離れてしまう・・・」このようなお悩みはございませんか？相次ぐ物価の上昇、資源高の影響で、人件費等、様々なモノの値段が上昇傾向にあります。適正な利益を得るためには適正な価格に引き上げなければなりません。本セミナーでは、我慢せずに値上を行うポイントと、より営業・販売力を強化していくためのテクニックを分かりやすく解説します！

- 日 時：令和6年11月14日(木) 午後2時～午後4時
- 会 場：武蔵野市立武蔵野商工会館 5階第1・2会議室  
(武蔵野市吉祥寺本町1-10-7)
- 定 員：30名(先着順) 会員・非会員問わず参加可能
- 参加費：無 料



★このような方におススメ★

- ◎値上げで迷われている方
- ◎お客様と対等な関係を築きたい方など

講師：露 英一 (つゆ ひでかず) 氏

【プロフィール】

(ジャイロ総合コンサルティング株式会社 コンサルタント・合同会社メガネジム 代表)

大学卒業後、飲食業界での実務経験を経て、東京の大手業務用酒類販売会社に営業職として勤務。顧客との信頼構築、価格交渉、利益改善策の策定、社内環境の整備など、営業の枠を超えた幅広い業務に携わる。その後、インバウンド市場を見据えた外国人向け接客業務に従事。コロナ禍で想定外の軌道修正を余儀なくされたが、これを機にリモート営業の分野に進出。フルリモートの営業環境でトップの成績を2年連続で達成した。現在は、全国の商工会議所等で講師・コンサルタントとして活動。わかりやすい事例を用いた解説と論理的なアプローチが評価され高い信頼を得ている。



【主なカリキュラム】

1. 付加価値と顧客の信頼を高めることが大切！
2. 利益向上のための価格設定と顧客心理とは？
3. 商品やサービスの価値を高める戦略
4. ブランディングと他者との違いを明確にする必要性
5. ネットを活用した信頼構築と集客術 他

お申込み：参加希望の方は、11月7日(木)までに下記事項をご記入の上、FAXでお申し込みいただくか、メールにてお申し込みください。参加申込書をお送りいただいた段階で受付完了となりますが、定員に達し参加出来ない場合のみ、当所から直接ご連絡差し上げます。

お問合せ：企業支援部支援2課 TEL:0422-22-3631 E-mail:soudan@musashino-cci.or.jp

切り取り不要

令和6年度 武蔵野商工会議所 経営サクセスセミナー FAX：0422-22-3632

価格に負けないヒケツ、教えます！

『上手な値上と上手な売り方セミナー』 参加申込書

事業所名：

TEL：

e-mail：

氏 名：

他 名

※記載情報は当該セミナーに関する連絡・記録のためにのみ使用します。