

サービス業、小売業、飲食業等の 中小企業向け 価格転嫁セミナー



参加無料

お申込み
受付中

物価高騰等による生産コスト及びサービス提供コスト上昇のしわ寄せが、中小事業者に集中することがないように適切な価格転嫁が図られ、社会全体で負担していくことは重要な課題です。

特に、一般消費者を取引相手とする業種の価格転嫁は、

受注者の関係にある事業者とは異なるアプローチが必要です。

東京都中小企業振興公社は、そのような事業者を支援するため、とるべき対策などについての知識・情報等を提供するセミナーを3回に亘り開催いたします。

第1回

顧客が離れない！上手な値上げの進め方と値上げ幅

本セミナーでは、一般消費者を取引相手とする業種の価格転嫁の進め方についてお伝えします。

内容

- (1) これからの物価上昇の見通し
- (2) 顧客タイプ別の値上げの上手な進め方
- (3) 値決めの3つの考え方
- (4) 消費者心理と値付けの工夫
- (5) いくらまでなら値上げできるか

対象者

サービス業、小売業、飲食業等の
一般消費者を取引相手とする
中小企業の担当者、マネージャー、経営層等

※セミナー終了後には個別の相談会を開催します。

開催日時

令和8年 **6** 月 **12** 日 (金) 15:00~16:30

申込締切 令和8年6月10日(水) 17:00 会場 (公財) 東京都中小企業振興公社
東京都産業労働局秋葉原庁舎 3階

講師

ブランドファイン代表 中小企業診断士 **山口 達也** 氏

〈経歴〉

民間企業、財団法人神奈川中小企業センターを経て中小企業診断士としてブランドファインを開業。ブランド、デザイン、販売促進などを中心としたコンサルティングを行っている。

近年は、値上げ、価格転嫁に関するセミナー、コンサルティングを多く行っている。

2008年から TAC中小企業診断士講座 講師

2008年から 川崎市中小企業サポートセンター 登録専門家

2009年から 東京都商工会連合会 嘱託専門指導員



お申込み・詳細はこちら！

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2606/0009.html>

