

新型コロナウイルスやウクライナ侵攻の長期化等の影響により、円安、原油や電気料金、原材料料費高騰で仕入れ価格も値上がり、利益確保にお悩みの事業者様も多いのではないのでしょうか。このような経営環境では、価格の重要性が今まで以上に増えています。価格は企業の利益の大半を決める重要な要素であり、黒字経営の生命線です。本セミナーでは、そんな価格についてもう一度考えてみましょう。きっと目からウロコの発見があるはず!? 是非、皆様のご参加をお待ちしております。

価格交渉



利益を確保するための

# 「価格」の心理学

～コロナ・物価高に対応! 自社価格の見直しを図るために～

■日時 令和5年9月22日(火)  
18:30～20:30

■場所 伊予商工会議所  
伊予市下吾 1512-6 TEL982-0334

■対象 中小・小規模事業者  
(会員・非会員問わず)

■受講料 無料

■申込 下記申込書に必要事項をご記入の上、FAX983-2227 または  
e-mail: info@iyocci.jp までお申し込み下さい。

### 講座内容

1. 現在の経営環境について
2. パートナーショップ構築宣言
3. 価格表示の変化
4. 価格転嫁はなぜ重要なのか
5. 利益意識の大事さ
6. 価格の心理学
7. 低価格では生き残れない
8. 値上げのシミュレーション

■講師 川村 浩司 氏  
川村中小企業診断士事務所 代表  
中小企業診断士

平成5年に(株)千葉興業銀行に入行し5年間従事。その間、融資及び融資渉外として千葉県内店舗及び東京都内の店舗に勤務する。平成10年：食品包装資材問屋（業界内2位約ピーク時年商280億）に勤務。新規事業・営業企画・財務に従事、その後管理本部事務担当執行役員として財務及び債権管理全般について行う。平成21年退社・独立し、現在は、コンサルティング・講演と東奔西走の日々である。



FAX: 983-2227 伊予商工会議所 行

## 「価格心理学セミナー」申込書

事業所名		携帯電話	
住所		業種	
受講者名		受講者名	

申込まいただきました個人情報は、適切な管理を図り、参加者名簿の作成および本セミナーに関する連絡の目的のみ使用します。