

価格転嫁にお悩みの方 必見！！

1万件の交渉実績
元商社マンが伝える

価格交渉の極意

コロナが終息に向かうなか、経済活動が本格的に回復してきました。元請け企業の業績は回復基調で、受注は増えている会社も増加傾向にあります。受注単価を引き上げることがとても難しい状況が続いています。

このセミナーでは、インフレや原料高騰のなか、「販売価格を上げる」「仕入れ価格を調整する」などの価格交渉を有利に進めるためのポイントを学び、実際のワークを交えながら交渉術を習得します。ぜひこの機会にご参加下さい。

とき

令和6年2月28日(水)

午後2時から午後4時まで

ところ

結城商工会議所 ホール

※定員：40名（定員になり次第締切ります）

入場
無料

講演内容

1. 交渉の基本
2. 交渉の心構え
3. 交渉準備の7ステップ
4. 交渉の実践ポイント
5. 必ず押さえておくべき
交渉戦術
6. 相手に動いてもらう
ための心理交渉術

講師

ビジネス交渉コンサルタント

いこま まさあき

生駒 正明氏



1986年 慶應義塾大学商学部卒業

1986年 丸紅株式会社に入社。

国内外で約1万件の交渉に携わる。33年間の商社勤務を経て独立。総合商社の現場で培った交渉力に心理的アプローチを加えた独自の「交渉準備の7ステップ」を体系化。先行き不透明な時代にこそ、“真の交渉力が不可欠”という信念の下、ビジネス交渉の研修やコンサルティング、さらにはトップネゴシエーターの育成に力を注いでいる。

著書：「ビジネス交渉力の鍛え方」(セルバ出版)

主催

結城商工会議所 中小企業相談所 住所：結城市大字結城531番地

受講申込書 FAX：0296-33-0304

事業所名		業種	
電話		FAX	
氏名①		氏名②	

※ご記入いただいた情報は、当所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

お問合せ・お申込み▶▶結城商工会議所中小企業相談所TEL：0296-33-3118受付時間8：30～17：00（平日のみ）