

値決めの極意

～理論に学ぶ価格設定のあり方～



業種、業態を問わず価格戦略は企業経営にとって極めて重要です。価格の設定を誤ってビジネスを成功させることはできません。

それ故に経営の舵を取る経営者の方々にとって、自社商品などの価格設定は大きな悩み事ではありますが、同時に的確な価格設定が企業を飛躍させるきっかけにもなります。

本セミナーでは、注目される新進気鋭の学者で価格戦略を専門とする鶴見裕之講師より、マーケティングや行動経済学の理論を用いた価格設定のあり方をお話しいたします。

経営者、経営幹部の皆様、ぜひご参加ください。

記

【日 時】 2018年4月26日(木) 15:00～17:00 (受付開始14:30)

【講 師】 鶴見 裕之(つるみ ひろゆき)氏
横浜国立大学 大学院 国際社会科学研究院 准教授
博士(社会学)

<プロフィール>

立教大学大学院社会学研究科博士課程後期課程修了。公益財団法人流通経済研究所を経て2010年4月より現職。主な共著書に『ブランド評価手法:マーケティング視点によるアプローチ』(朝倉書店)、『デジタルで変わるセールスプロモーション基礎』(宣伝会議)、『価格・プロモーション戦略』(有斐閣)など。

◆セミナー内容

- 1 価格設定の現状
- 2 PSM*:最適な価格設定ポイントを見つける分析手法
- 3 プロスペクト理論:人は値引きが終わった後に何を感じるか?
- 4 ナッジ理論:値引きをせずに売りを作るための仕掛け

(*PSM: Price Sensitivity Measurement)

【会 場】投資育成ビル8階ホール（渋谷区渋谷3-29-22）

- ・ JR 渋谷駅の埼京線ホームから新南口改札を出て、右へ2軒目のビル
- ・ 地図 <http://www.sbic.co.jp/main/company/access.html>

【受講料】 無料

【問合せ】 東京中小企業投資育成(株) ビジネスサポート部 大村

TEL 03-3499-0755 / FAX 03-3499-0819

【申込み〆切り】 **4月25日(水)** までに、ホームページ

http://www.sbic.co.jp/main/fronts/seminar_list からお申込みいただくか、以下の
受講申込書にある必要項目をEメール: gyoshi-seminar@sbic.co.jp へお送
りください。なお、本受講申込書のFAXによるお申込みもできます。

【受講票】 本セミナーは、**受講票等はございません**。当日1階にて受付願います。

なお、受付開始時刻は、セミナー開始時刻の30分前からです。

以上

受 講 申 込 書

東京中小企業投資育成(株) ビジネスサポート部 大村 行

F A X : 0 3 - 3 4 9 9 - 0 8 1 9 Eメール: gyoshi-seminar@sbic.co.jp

4月26日(木) 開催

「値決めの極意」

◆ 貴 社 名

◆ 貴社業種

◆ お役職／部署／お名前 （複数参加可）

◆ TEL／FAX

◆ E-mail

◆ 弊社からの投資について(どちらかに○をお書き込み下さい。)

既投資先企業()

未投資先企業()

情報の取り扱いについて

ご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、またセミナーの企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。