

価格戦略を学ぶ

～利益を生み出すプライシングのコツを伝授～

何を拠り所として商品・サービスの価格を設定していますか?。「値決め」(プライシング)は、会社の業績に大きな影響を与えます。本セミナーでは、公認会計士の田中靖浩氏よりプライシングのコツを会計・マーケティング・心理学の3つの視点から分かりやすく解説していただきます。

経営者、経営幹部の皆様のご参加をお待ちしております。

講演内容

1. プライシング(値決め)の重要性と歴史
2. 3つの価格設定をめぐる日米比較
～スタバvs牛丼～
3. 「良いものをより高く売る」哲学をもとう
4. 顧客満足度「高」価格を実現する
ビジネス心理学



講師

公認会計士 田中 靖浩 氏

田中公認会計士事務所 所長。東京都立産業技術大学院大学客員教授。外資系コンサルティング会社を経て独立開業。コンサルティング、執筆、講演活動に幅広く活動中。最近では落語家・講談師との公演・連載活動もスタートするなど活動の幅を日々広げる。主な著書に「会計の世界史」「経営がみえる会計<4訂版>」「良い値決め悪い値決め」「米軍式 人を動かすマネジメント」(以上、日本経済新聞出版社)、「40歳からの名刺を捨てられる生き方」(以上、講談社)など多数。数点は海外に翻訳出版されている。

HP 田中靖浩事務所：

<http://www.yasuhiro-tanaka.com>。

日時

2020年4月21日(火)

15:00-17:00

(受付14:30)

会場

投資育成ビル8Fホール

東京都渋谷区渋谷3-29-22

参加費

無料 (定員50名)

本セミナーは投資先企業以外の一般企業の皆様もお申し込みいただけます。

セミナー会場

投資育成ビル 8階ホール

住所：東京都渋谷区渋谷 3-29-22
JR渋谷駅 新南口出口 徒歩1分
(埼京線ホーム恵比寿寄り)

地図：弊社ホームページ「アクセス」参照
<https://www.sbic.co.jp/company/access/>
TEL：03-3499-0755



お申し込み方法

お申し込み締め切り：4月20日（月）

弊社ホームページからお申し込みいただくか、以下の参加申込書に必要事項を記入のうえ、FAXでお申し込みください。メールでのお申し込みも可能です。

- ①ホームページからのお申し込み：<https://www.sbic.co.jp/seminar/>
- ②FAXでのお申し込み：下記参加申込書をFAXでお送りください
FAX 03-3499-0819
- ③メールでのお申し込み：以下の参加申込書にある必要項目をメールでお送りください
宛先 gyoshi-seminar@sbic.co.jp

※本セミナーには受講票はございません。定員を超過してお受付できない場合のみご連絡します。

お問合せ

東京中小企業投資育成(株)ビジネスサポート部 須永 (TEL 03-3499-0755)

参加申込書

2020年4月21日 「価格戦略を学ぶ」

お申込日 2020年 月 日

FAX:03-3499-0819

貴社名			
TEL		FAX	
E-mail			
ご参加者名①	ご役職	部署	
ご参加者名②	ご役職	部署	

【個人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。