

コンサルティング&ファシリテーション 値上げプロジェクト

発足⇒運営⇒実行⇒成功に寄り添います。

勝ち組の共通点は、価格設定が高いこと

値上げは「善」。

正しい値上げは、会社も社員も、そして顧客も豊かにします。

値上げ交渉の成否は事前準備で決まります。
取引縮小・解消を招かずに同意を取りつける
価格・条件交渉の急所とコツを移植します。

「業績＝経営力×(商品力×営業力)」。

経営、商品、営業の責任者が牽引役を務め、半年～1年がかりで取り組みます。
顧客に提供する価値を高められるなら、価格を上げるのは難しくありません。
その過程でマネジメント&マーケティングを含む「全社改革」も引き起こされます。

社業発展の原資となる「利益」を確保

値上げは利益改善の即効薬

GO!

顧客との力関係が弱い中小企業や下請けでも踏み切れます。
好況を追い風に原材料・人件費上昇、増税を乗り切りましょう。

チャンスを逃さないでください。

下表をファクスでお送りくだされば、詳しくお知らせします。

値上げは「低価格志向」から脱却するきっかけにもなります。

社名	
役職	
氏名	
TEL	
MAIL	
所在地	〒

FAX 050-3737-4562

TEL 050-3786-3704

(ビジネスダイヤル 平日午前10時～午後5時)

E-mail info@wadasouken.co.jp

和田創研

〒104-0061 東京都中央区銀座1-13-1
ヒューリック銀座一丁目ビル4F