

新刊冊子無料配布のご案内

下記の冊子を会員の皆様に無料で配付いたします。ご希望の方は下記の要領にてお申し込みください。

① 社長が知っておきたい 労務のギモン (B5版 32ページ)

- | | |
|---------------------------------|---------------------------------|
| Q1.就業規則を守るのは使用者？労働者？ | Q8 休職者の休職期間満了での退職は可能？ |
| Q2.毎朝の掃除の時間は労働時間？ | Q9.退職代行者からの連絡、応じないとだめ？ |
| Q3.デスク等で昼食をとりながらの電話番号、
休憩時間？ | Q10.パワハラと業務指導はどこで区別
するのか？ |
| Q4 労使協定はどういうときに必要？ | Q11.学生アルバイトも労働法は適用される？ |
| Q5 年次有給休暇、当日の請求でも
認めないとだめ？ | Q12.短時間労働者の社会保険の加入は義務？ |
| Q6 有期労働契約は、いつまで更新可能？ | Q13.社会保険の加入は何歳まで？ |
| Q7.事務処理能力が劣る労働者、解雇できる？ | Q14.育児休業、会社が対応しなければならない
ことは？ |

② 中小企業だからできる 値上げの考え方進め方 (B5版 32ページ)

I.なぜ「値上げ」が必要なのか？

- ①企業活動の源泉は「粗利」そのためには値上げが必要
- ②値上げは従業員のためにも、取引先のためにも、そして顧客のためにもなる
- ③「知られるコスト」「売るコスト」「将来への投資」の確保で長期的に維持、成長できる会社になる

II.価格のメカニズム～商品力とは何か？～

- ④商品力とは？ ⑤値段が商品の価値を作ることもある ⑥ヒトは「安いものが好き」

III.どの商品を値上げするか？

- ⑦値上げの条件

IV.具体的な値上げの方法は？

- ⑧不要な値引きをやめる ⑨インフレ期の値上げ ⑩値上げできる商品と取引先を選ぶ
- ⑪値上げできる商品・サービスの作り方、見せ方 ⑫どれくらい値上げするか
- ⑬BtoB 取引は、違う業界の顧客を探して値上げする

V.顧客に値上げを受け入れてもらうには？

- ⑭値上げは堂々と、礼儀正しく行う ⑮最後の要素は意志と勇気

★配布方法★

- ①直接お受け取りをご希望の場合⇒下記の申込書ご記入の上、直接お出で下さい。
- ②郵送を希望される場合⇒下記の申込書と 110円分の切手(2種類でも 110円分です)を同封の上郵送でお申し込み下さい。
- ③お電話、FAXでのお取り置きはいたしません。また、一社一冊ずつの配布とさせていただきます。

※お問合せ・郵送先 040-0001 函館市五稜郭町 16-13 函館青色会館3階
(公社)函館法人会 電話(0138)54-9369

無料冊子申込書

①労務のギモン

②値上げの考え方進め方

(ご希望する冊子にチェック☑を入れて下さい)

〒 -

会社名 _____

所在地 _____

電話番号 () _____

担当者名 _____