

「商談力強化セミナー」



参加無料

バイヤーとの商談ノウハウ・商談シートの作成のポイント

平成
27年

12/11(金) 14:00～15:30



会場 : 宮崎太陽銀行本店 2F 大会議室 (宮崎市広島 2-1-31)

対象 : 商談会による販路拡大に関心のある事業者

参加料 : 無料

定員 : 50名

※同業者コンサルタント関係の方のご参加はご遠慮ください。

1部

商談成約に向けた
6つのステップ

★内容★

- ①展示会・商談会の現状と課題
- ②バイヤーとの商談ノウハウ

2部

バイヤー目線の
商談シートの
作成のポイント

★内容★

- ①商談確認シートの準備
- ②商談シートの記入の仕方
- ③バイヤー向け
商品企画提案書のポイント

※内容は一部変更となる事もございます。

昨今では九州の食料品をはじめとする商品に注目が集まっており、商談会の開催が増えております。当行ではこれまでも商談会の開催や出展支援を行っておりますが、今後TPP等の影響による競争の激化が予想される中、これまで以上に自社製品の販路拡大が必要となりつつあります。

そのため今回、商談会でより効果的にバイヤーへ自社製品をアピールし、商談成立して頂くことを目的に「商談力強化セミナー」を開催いたします。

本セミナーではITOU企画の代表 伊東 正寿氏を講師に迎え2部構成で講演して頂きます。

1部「商談成約に向けた6つのステップ」

2部「バイヤーの目に留まる商談シート作成のポイント」

ITOU企画 代表 伊東 正寿(イトウ マサトシ)

〈講師紹介〉



【経歴】 昭和42年3月27日生 大分県

● ITOU企画代表【中級食品表示診断士 2-04-0341】

食品メーカー数社の顧問（新商品企画・開発・販路拡大サポート・営業指導・品質管理・勉強会等）、展示会の企画プロデュース、流通に関する講演活動、新規店舗・物産館のオープン等コンサルティング

● (株)寿屋で11年勤務後、(株)ハローデイ商品部で9年半バイヤー業務とマーチャンダイジング・プライベートブランド商品開発企画を担当。その後、(株)熊本ハローデイで1年半、常務取締役として経営全般に携わる。

小売業勤務22年を経て、2010年10月流通全般のコンサルティング事業「ITOU 企画」を開業。流通関連・販路開拓や農商工連携・6次産業化等の講演セミナー実績講師実績多数有。

● 公職・委託事業

- ・ 独立行政法人中小企業基盤整備機構九州本部 地域活性化支援チーフアドバイザー
- ・ 農林水産業委託事業6次産業化プランナー
- ・ 熊本 宮崎『商是塾』メイン講師
- ・ みやざきフードビジネス相談ステーション マーケティングアドバイザー

【主催】

(株)宮崎太陽銀行

【共催】

公益財団法人宮崎県産業振興機構

【後援】

宮崎商工会議所・都城商工会議所・延岡商工会議所・宮崎県食品産業協議会・宮崎県中小企業家同友会

【お問い合わせ】

(株)宮崎太陽銀行 営業統括部 地域産業支援室（担当：和田・田中）TEL：0985-60-6216

申込み先 平成27年12月8日(火)までに下記申込書を [FAX:0985-60-7050](tel:0985-60-7050) へ送付ください。

「商談力強化セミナー」 参加申込書

宮崎太陽銀行 営業統括部 地域産業支援室 宛

お取引支店	支店	電話	
会社名		FAX	
ご住所			
参加者	ご所属部課	お役職名	お名前

<個人情報のお取扱いについて>お客様からお預りした個人情報について、本セミナーの運営に利用するほか、当行から各種ご案内等に利用させて頂く場合がございます。当行では適用される法令、規範を遵守するとともに、個人情報保護方針に従って適切に管理いたします。