

鹿児島市フードビジネス推進事業

商談会事前対策セミナー

[日時]平成28年8月3日(水) 13:00~17:00(12:30から受付開始)

[場所]ソフトプラザかごしま/2階展示会議室 (鹿児島市名山町9番15号)

[対象者]市内の食品関連事業者、農林漁業者等 [定員]30名(先着順)

参加
無料

「ここでしか聞けない、 バイヤー目線の商談ノウハウ」

第1部

効果が出る商談会の活用方法

～食の商談会活用法～

- ・食品マーケットトレンドの変化・販路開拓の基本を学ぶ
- ・販売チャネル別の特徴
- ・なぜ商談会で成果が出ないのか
- ・商談会での陳列・演出方法
- ・商談会の目標設定シートの作成

第2部

営業力・商談成約率を上げるノウハウ

～商談成約に向けた6つのステップ～

- ・商談マッチングの課題と問題点
- ・商談成約に向けた6つのステップ
- ・商談のクロージング
- ・リアル店舗の売り方とアフターフォロー

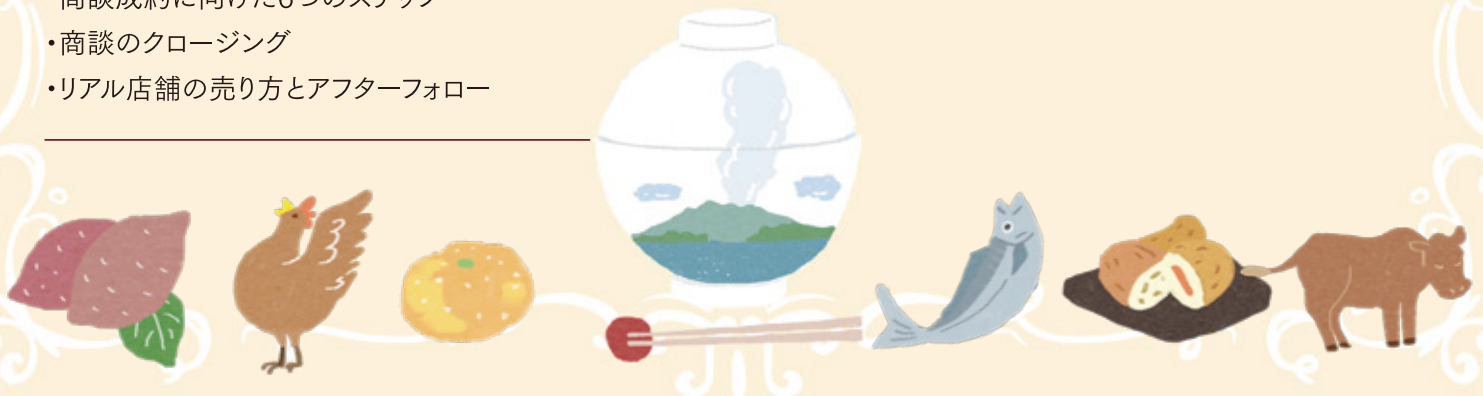
講師

ITOU企画代表

伊東 正寿氏



(株)寿屋にてデイリー・グロサリーを担当し、新規事業、販売指導、店長を経験。その後、(株)ハローデイの商品仕入れ、プライベート商品の企画開発、物流改善等の仕組みづくりを手掛けた。関連会社(株)熊本ハローデイの常務取締役営業本部長として就任後、平成22年10月に流通コンサルタントとしてITOU企画を事業開始。熊本県、宮崎県のフードビジネス事業ではメイン講師を務めるなど、人材育成でも活躍している。



商談会事前対策セミナー参加申込書

鹿児島市では地元の豊かな農林水産資源や食品加工技術等を生かした食品関連事業者の取り組みを支援しています。

その一環として、事業者が販路拡大に取り組む商談会への出展に対し、より効果的な取り組みができるように、知識やスキルを学ぶためのセミナーを開催します。

また、当日は、講師や参加者間での名刺交換、情報交換の場を設けますので、こちらも積極的にご参加ください(開催時間は18時～20時、会費3,000円程度、場所はソフトプラザ周辺を予定しております。詳細は当日ご案内いたします)。

[申込期限]平成28年7月27日(水) [定員]30名(先着順)

※お申し込みは、株式会社九州経済研究所宛にメールまたはFAXにてお願いいたします。

E-mail:kikaku@ker.co.jp FAX:099-226-5975

会社名		業種	
住所	〒		
電話番号		FAX	
メールアドレス			
参加者情報	部門・役職名	氏名	情報交換会参加
			参加・不参加
			参加・不参加
			参加・不参加

※本申込書にご記入いただきました個人情報については各種連絡、情報提供のために利用いたします。

【開催場所のご案内】

ソフトプラザかごしま 2階展示会議室

鹿児島市名山町9番15号

TEL・FAX 099-227-1214

※ソフトプラザかごしまへお越しの際は
公共交通機関をご利用ください。



- 鹿児島市電「朝日通」電停下車。徒歩3分
- JR鹿児島中央駅から鹿児島市電で10分/バスで10分
- JR鹿児島駅から徒歩10分
- 路線バス：鹿児島市営、南国交通、鹿児島交通「金生町(山形屋前)」バス停下車。徒歩5分

お問い合わせ先

■株式会社九州経済研究所(担当:山下)

〒892-0826 鹿児島市呉服町3番10号
TEL(099)225-7491 FAX(099)226-5975 E-mail:kikaku@ker.co.jp

■鹿児島市産業創出課(担当:池之上)

〒892-8677 鹿児島市山下町11番1号
TEL(099)216-1319 FAX(099)216-1303 E-mail:san-sousyutu@city.kagoshima.lg.jp