

# 夜間オンライン 商塾

開催時間19時半～21時

バイヤー時代10,000回以上の商談経験から語る！  
ニューノーマル時代の食のトレンド、消費者ニーズの変化に伴う  
自社商品のブランド化、SNSの活用、商流・物流の基礎、オンライ  
ン営業手法を学ぶ。

## 講師紹介

(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)熊本ハローデの常務取締役営業本部長として就任後、2010年10月に流通コンサルタントとしてITOU企画を事業開始。2011年11月、中級食品表示診断士取得。講師業や人材育成、食品の商品開発プロジェクト支援、営業(商談)力強化を専門とする。



会場

オンライン

受講料

5,000円(税別)/回

対象

商塾生・ITOU企画セミナー受講者(過去三年以内)

ITOU企画コンサル先

アドバイザー等専門家としての支援対象者(過去三年以内)

(新規の方)まずはお問い合わせフォーム、メールにてご連絡ください

内容

1 講目

令和4年  
8～9月

マーケティング視点の大切さ

◆「コロナ禍で変わった食習慣とトレンド」  
～商品コンセプトの大切さ～

・新ライフスタイルマーケティング  
・小売業の変化  
・自己紹介(全員)/自社の魅力シート作成

2 講目

令和4年  
8～9月

ブランド構築のステップ

◆「ブランディングと売れる仕組みづくり」

・製品開発フロー  
・商品コンセプトの作成  
・事例紹介

3 講目

令和4年  
8～9月

今日から始める食品流通のSNS

◆3つのトリプルメディア

・リアルとSNSの導線を理解する  
・ワークショップ、カスタマジャーニーマップ作成

4 講目

令和4年  
8～9月

展示会・商談会の活用法(基礎編)

◆リアルやオンラインでの展示会・商談会の進め方

・オンライン商談管理表  
・バイヤー商談用商品企画書  
・ワークショップ、グループワーク

5 講目

令和4年  
8～9月

商談演習! 成果発表会

◆商談エクササイズ  
・二人一組商談演習  
・バイヤー伊東との模擬商談

◆2分間スピーチ

※講演内容は都合により変更する場合があります。予めご了承ください。

※ノウハウを聞くだけでなくのセミナーではありません。質疑応答の時間が十分ありますので、日頃から抱えている問題・課題を遠慮なく講師にお尋ねください。