

参加事業者募集中

天草商塾 販路開拓セミナー

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、ICTの活用、商流・物流等、成果につながる商談手法の基礎を実践方式で学ぶ。

日時 2022年8月9日(火)より **全5講座開催!**

(※原則、5講座すべて受講可能な方を優先します。)

会場 天草市民センター 第1会議室 天草市東町3番地

対象 事業者・創業予定者 **定員** 10社限定 **申込締切日** 令和4年8月2日(火)
(1社につき複数名参加可)

受講料
無料

1 講目

- 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

8/9(火)
13:00~16:00

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

2 講目

- 製品開発フロー
- 商品コンセプトの作成
- 事例紹介

8/23(火)
13:00~16:00

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

3 講目

- 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

8/30(火)
13:00~16:00

今日から始める 食品流通のSNS

3つのトリプルメディア
ヘルソナシートとInstagram

4 講目

- 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

9/13(火)
13:00~16:00

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

5 講目

- バイヤー講師との
公開模擬商談
- 二人一組 商談練習
- 2分間スピーチ(全体)

9/27(火)
13:00~16:00

商談演習/ 成果発表会

実践! 商談エクササイズ

講師



ITOU企画 代表 伊東正寿氏

申込方法 裏面の申込書をご覧ください。

※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のセミナーではありません。自ら考え、インターバル(講義と講義の間)を活用して課題に取り組んで受講生全員で共有しながら一緒に学んでいきましょう。質疑応答は、講義内容についての質問に限定とさせていただきます。