

売れない壁を突き破れ! 新規開拓・販路拡大を目指す事業者の方々へ



実践! 商談力向上セミナー

求められる商品と効果的な商談術

講座内容

- 求められる商品の最新トレンド
- 新規開拓・販路拡大のための売り方
- 商談準備、商談中・商談後の対応

企業の規模や業種を問わず、企業繁栄のカギは営業・販売力の強化にあります。市場の成熟化でモノが売れない環境下、求められる商品と効果的な商談術について把握しておくことが重要です。そこで本セミナーでは、流通業界に精通したスペシャリストを講師に迎え、流通業界の現状から商品開発、商談前後の対応等を、具体的に解説します。

講師

(一社)新日本スーパーマーケット協会
プランニングマネージャー
もみやま ともき
初山 朋輝氏



プロフィール

1972年群馬県桐生市出身。ダイエー入社後、98年日本セルフサービス協会入局(現:新日本スーパーマーケット協会)、食品流通業界向け専門展示商談会としては国内最大級の「スーパーマーケットトレードショー」の営業企画を担当、食品表示管理士検定の制度設計及び運営業務など食品流通業界の環境整備向上業務に携わる。2013年よりスーパーマーケット及び中食業界向けの専門展示会「デリカテッセントレードショー」の企画運営業務を担当。

また2007年より国が進める地域活性化のためのプロジェクト「中小企業地域資源活用プログラム」のプロジェクトマネージャーに任命され、(独)中小企業基盤整備機構で販路開拓プログラムの開発や小売業の動向情報の提供業務を兼務している。現在は商談会の企画運営や様々な販路開拓プログラムの開発に携わっている。

日時

平成28年

10月7日(金)

14:00~16:15(受付13:30~)

会場

静岡第一ホテル

(静岡駅から徒歩5分)

静岡市駿河区泉町1-21
TEL:054-281-2131

※駐車場はありません。公共交通機関をご利用ください。

定員

50名

※先着順

参加費
無料

主催 / 静岡県よろず支援拠点

協力 / 静岡県内10商工会議所(浜松・袋井・島田・藤枝・焼津・富士・富士宮・三島・伊東・静岡)

《申込み》下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお願いします。

「10/7実践! 商談力向上セミナー」参加申込書(静岡県よろず支援拠点行き)

貴社名		所在地 〒	
TEL	FAX	業種	従業員数 人
①ご参加者名	役職		
②ご参加者名	役職		

お申込先

FAX 054-254-6713

静岡県よろず支援拠点
(静岡商工会議所)
TEL:054-253-5117

※お申込みいただいた方の個人情報は、主催者からの各種連絡・情報提供のみに利用させていただきます。