



販路拡大を目指す!

バイヤーが伝授 「売れる」商品の秘密

「自慢の商品がある」と考えている事業所も多いかと思いますが、良い商品が必ずしも売れるとは限りません。展示会・商談会への出展は販路開拓に有効な手段ですが、成果を出すためにはしっかりと事前準備が必要です。また、バイヤーとの成約率を高めるためには、自社の現状と商談相手についての理解を深め、バイヤーから求められる商品とバイヤーへの効果的な商談方法を把握しておくことが重要です。本セミナーでは、展示商談会で成果を上げる展示・陳列方法、商談に必要な対応までを専門家がわかりやすく丁寧に教えます。

【カリキュラム】

- ◆ 「魅せる」商品はここが違う!
- ◆ 消費者が求めているものを知る
- ◆ 販路とターゲットの絞りかた
- ◆ 商品開発・売り場・販売で「商品力」をアップ

令和元年 **8月28日(水)**
14:30 ~ 16:30

会場：昭和町商工会 2階 研修室

受講料：無料

対象：会員事業者（従業員の参加可）

※逸品フェアへ参加を希望する方は本講義を受講下さい

講師：株式会社エイチ・イーエル
菊地 亮太 氏 (中小企業診断士)



東京都出身、早稲田大学卒業。
三越、成城石井にて、店舗販売・バイヤーとしての業務に従事した後、平成23年中小企業診断士として独立。大手流通業での経験と行動分析学や行動経済学を活用して、売れる仕組みを構築するコンサルティングを実施。経営理念や事業コンセプトを明確にし、それをお客様に伝えるためのマーケティング活動や、社内に浸透させる組織力向上の取り組み、心理学を活用したBtoCマーケティング・組織マネジメントを中心とした経営相談を行っている。中小企業診断士、1級販売士、(財)日本生産性本部認定経営コンサルタント、農商工連携登録専門家 他

お申込み：下記受講申込書に必要事項を明記のうえお申込みください。

昭和町商工会 行 受講申込書 FAX:055-275-3346

参加者名	フリガナ		
事業所名	フリガナ	業種 ()	
事業所住所	〒 -		
電話番号	-	FAX番号	-

※ ご記入いただいた情報は本セミナーに関する運営のみに利用し、目的以外には使用致しません。