



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お伝えいたします。

【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

平成31年 **2**月 **1**日(金)

セミナー **19:00~21:00**

個別相談会 **21:00~22:00**

会場：西都商工会議所

定員：〇〇名

受講料：無料

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。

西都商工会議所行

受講申込書

FAX：0983-43-5722

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 - -

※個別相談会を希望される方は、右記に○をつけてください。【 希望する ・ 希望しない 】

※ 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。

【お問合せ・お申込み】西都商工会議所

〒881-0033 宮崎県西都市大字妻1538番地1 tel:0983-43-2111 fax:0983-43-5722