

おかやま新商品フェスタ 2014 WINTER

販路開拓塾

参加者募集

おかやま新商品フェスタ 2014 WINTER

申込締切：平成 25 年 11 月 20 日（水）

日 時：平成 26 年 1 月 28 日（火）10：00～16：45
場 所：岡山ロイヤルホテル（岡山市北区絵図町 2-4）

○ 展示商談会 10：30～16：45

新商品・新サービスを有する中小企業様の商品、パネル等の展示

募 集 小 間 数：85 小間（1 社につき 1 小間。応募多数の場合は事務局により選考。物販はできません。）

小 間 サ イ ズ：幅 2.2m × 奥行き 1.8m（予定）

基 本 設 備：電源（容量 300W）、社名板、長机 2 脚、椅子 2 脚

出 展 料：15,000 円／小間

○ 販路開拓商談会 13：00～16：45

セラーとバイヤーの予約制の個別商談会

募 集 セ ラ ー：100 社程度

参加バイヤー：60 社程度（県内外の小売・流通業者等）

参 加 料：無料

販路開拓塾

申込締切：平成 25 年 10 月 4 日（金）

対 象 者：新商品・新サービスを有し、販路開拓のスキルの向上を目指す県内中小企業者等

募集人員：50～70 名程度

参 加 料：5,000 円／名（新商品フェスタの「展示商談会」に申し込みの場合、1 社 1 名無料）

日程・場所

日 程	場 所	講演及び研修内容
1 回目 10/11（金） 14：00～17：00	テクノサポート岡山 岡山市北区芳賀 5301	○展示会・商談会シート作成セミナー 農林水産省食料産業局企画課食品企業行動室 FCP 事務局 松本拓己氏 ○バイヤーさんの 「こんな商談会に参加したい。」 株式会社ハローズ 商品企画部 商品企画 MD 吉岡 崇氏
2 回目 11/6（水） 14：00～17：00	ピュアリティまきび 岡山市北区下石井 2-6-41	基本的な販路開拓の進め方
3 回目 12/11（水） 9：00～12：00	テクノサポート岡山	商談の進め方
4 回目 1/21（火） 14：00～17：00	テクノサポート岡山	商談成立を確かなものにする ツールブラッシュアップ 株式会社流通プランニング研究所 代表取締役 川上正人氏 2 回目～4 回目
5 回目 2/12（水） 14：00～17：00	テクノサポート岡山	受講者による成果発表 バイヤーによる商談会の評価



岡山の皆さん、こんにちは！
今回、販路開拓塾 2～4 回の講師を務めます川上正人です。
お客様を増やすこと、これが私の研究テーマです。こうすれば良いという答えがないのが営業です。しかし、うまくお客様を増やしている企業の取り組みを見ることで、そこには共通点があり、お客様を増やすための原理原則ともいえる法則に気づくことができました。製造業だけではなく、小売業でも、業種に関わらず、まだ信頼関係のないひとに、どう接するかをテーマとしていますので、売上を伸ばしたい、経営を改善したいと考える皆様のお役に立てるものと思います。

お問い合わせ・お申し込み先 （お申し込みは FAX、E-Mail または財団ホームページからお願いいたします。）

公益財団法人岡山県産業振興財団 経営支援部 中小企業支援課

〒701-1221 岡山市北区芳賀 5301 Tel:086-286-9626 Fax:086-286-9627

URL <http://www.optic.or.jp> （参加申込書は左記ホームページからダウンロードもできます。）

E-Mail sinfo@optic.or.jp 担当：保本 中田

<主催> 岡山県、公益財団法人岡山県産業振興財団

（申込用紙は裏面へ）