

販路開拓のための

参加無料

# 商談のコツと、提案書のポイント

岡山県美作県民局と（公財）岡山県産業振興財団は、首都圏へ販路開拓を目指す中小企業様等を対象に、商談会に参加したもののバイヤーに対し効果的に商品のPRをすることができない、また商談時のバイヤーの反応は良かったもののその後のアプローチの方法が分からない等、商談会でのお悩みを持つ中小企業様等に向け、商談のコツや商談時に活用できるバイヤーへの提案書の書き方についてお話をさせていただくセミナーを開催します。

**日時** 平成28年 **11月28日**（月）10:00～12:00

**場所** 津山圏域雇用労働センター2F 大ホール南側半室（津山市山下92-1）



**講師** 特産品プランのぐち 代表 **野口 正幸氏**

前・（株）三越伊勢丹ギフト・ソリューションズ・ソリューションズ 取締役営業部長  
〈プロフィール〉

（株）三越伊勢丹に28年間勤務し、伊勢丹新宿本店 MD 計画担当にて全体の売  
出計画を経験後に食品担当となり、伊勢丹新宿店、伊勢丹浦和店、新潟三越伊勢丹  
などで食品レストラン担当として、豊富な商品仕入・販売の経験を有する。

本年3月まで（株）三越伊勢丹ギフト・ソリューションズ取締役営業部長として活躍。

現在は沖縄県よろず支援拠点で商品開発、県外販路のコーディネーターとして活躍する傍ら、特産品プランのぐち代表として全国各地で地域貢献の為の様々なセミナー・講演活動、中小企業支援アドバイザーなどを積極的に行っている。

**対象** 美作県民局管内の加工食品の生産者・生産組合・農業者・農業協同組合  
・商工会議所・商工会等

**定員** 20名程度

**申込方法** 裏面参加申込書を記入の上、FAX又はメールにて送付のこと

**申込締切** 平成28年11月22日（火）17時必着

## 〈お問い合わせ・お申し込み先〉

公益財団法人岡山県産業振興財団 経営支援部 取引支援課 （担当：小野・瀬尾）

〒701-1221 岡山市北区芳賀5301 テクノサポート岡山

TEL：086-286-9677 FAX：086-286-9691 E-メール：shinfo@optic.or.jp

〈主催〉岡山県美作県民局・公益財団法人岡山県産業振興財団