

バイヤーズ・ガイド編集発行人から学ぶ “成約を勝ち取るための商談術”

～展示会・商談会対策 フォローアップ編～

こだわって開発した商品の魅力や特色をバイヤーに上手く伝えることが出来ていますか？
思うように成約に繋がらないのは何故か？展示会や商談会で商品をPRするにはどのようにすれば良いか？また、with コロナ時代で事業拡大を目指すにはオンラインでの営業力、商談力を高めることが必須です。販路開拓に必要な基礎スキルなどのノウハウ等を解説いただきますので、是非ご参加ください。

❖ 日時 **令和3年7月8日(木)** 10:30～15:00 (10:00 開場)

❖ 講師 **永瀬 正彦 氏** 有限会社永瀬事務所 代表取締役

❖ 会場 **テクノサポート岡山 大会議室** (岡山市北区芳賀 5301)

参加料
無 料

❖ 内容

第1部 セミナー

- ・「コロナ禍におけるマーケティング戦略について」
- ・「首都圏バイヤーとの商談会に向けて」
- ・「大規模見本市に向けて」

第2部 ワークショップ

グループに分かれ成功談、失敗談等をディスカッションし、課題の抽出、解決に繋げる

《講師略歴》

平成20年に、食品を作る人と買う人を結び、最終的に消費者と結びたい。そして地域と消費地を結びたいという思いから、『バイヤーズ・ガイド』を創刊、編集発行人に就任し現在に至る。日本全国を自らの足でたずね歩き、各地域の方々と出会い、地元の食をいただき、販路開拓のお手伝いをするのが至上の喜び。現在47都道府県すべての自治体をまわり12周目に入っている。また、地域活性化伝道師（内閣府）など、中央省庁や地方自治体の各種審議会委員や有識者としてアドバイザーを務める。



募集内容

- ❖ 対象者 優れた加工食品・飲料等を有し、積極的に首都圏への販路開拓を目指す中小企業等
- ❖ 募集人数 **20社程度** (応募多数の場合は審査となる場合がございます。)
- ❖ 申込締切 **令和3年6月11日(金)**
- ❖ 申込方法 申込用紙に必要事項を記入の上、E-mail または FAX にて申し込みください。
また(公財)岡山県産業振興財団のホームページの申込専用フォームから申し込みできます。
https://www.optic.or.jp/okayama-ssn/event_detail/index/2339

※新型コロナウイルス感染症の感染状況によっては、オンラインでの開催になる可能性があります。

問い合わせ先



公益財団法人

岡山県産業振興財団

経営支援部 創業・販路開拓支援課 販路開拓グループ
担当 島本、槌田

〒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-mail shinfo@optic.or.jp

主催 : 岡山県・(公財)岡山県産業振興財団