

平成28年度

“伊達な商談会”

第1回

販路開拓塾

元カリスマバイヤーが明かす...

販路開拓には、中長期的な「販売戦略」と、変化するニーズに合わせた「商品開発力」さらにそれをバイヤーに提案するための「商談力」が欠かせません。本セミナーでは、利益を確保する価格戦略や、自社商品の「差別化」と「魅力化」を高める方法など、具体的な販路開拓の手法を学びます。

<セミナーのポイント>

- ◆ 利益を生み出す販売戦略
- ◆ 地域資源を活かした商品開発の極意
- ◆ 「流通チャネル」を意識した売れる商品づくり
- ◆ 商談会・展示会の効果的な活かし方

こんな方は特にお勧めです!

- ・地域資源を活かした商品を売り込みたい
 - ・消費者のニーズをとらえた商品開発のポイントを知りたい
 - ・付加価値をつけるための原則を学びたい
- 対象：販路開拓に取組む食品加工業、流通卸・小売業の経営者
商品開発部門・製造部門・営業担当者など



【講師】

株式会社CDG 代表取締役社長 大平 孝氏

【講師略歴】

大手ギフト卸商社・シャディのカリスマバイヤー、商品開発部長、代表取締役を経て、全国でも稀な「地域産品開発・販路開拓支援」専門会社のゴールドボンドを設立。全国1700社3万点に及ぶ多彩な商材をビジネス化した豊富な実績を活かし、各地で中小企業の販路拡大を支援。現在は会長職として勤務。また、営業支援型商社であるCDGの代表取締役社長も兼務している。東経連ビジネスセンター・セールスチームのプロデューサーとして、中小企業の地域産品の開発・ブラッシュアップ・営業支援、後継者の育成事業、創業の手伝いなど幅広い分野で活躍中。

日時 平成28年 **4月26日(火)** 14:00 ~ 17:00

場所 仙台商工会議所7階中会議室 **定員 50名** **参加費 3,000円(税込)**

申込締切日 **4月20日(水)** **申込方法** 裏面の申込用紙にご記入のうえ、FAXでお申込みください

<問合せ先> 仙台商工会議所 中小企業支援部 復興支援チーム

〒仙台市青葉区本町2丁目16-12 TEL:022-265-8129 FAX:022-214-8788 担当 奥田・及川

『伊達な商談会 in SENDAI』公式ホームページ <http://www.date-sho.com/> 『伊達な商談会』開催情報をお知らせしています

日時 平成28年 **4月26日(火)** 14:00 ~ 17:00

場所 **仙台商工会議所 7階中会議室**
(仙台市青葉区本町2丁目 16-12)

参加費 **3,000円**(税込)

定員 **50名** 申込締切日 平成28年 **4月20日(水)**

※セミナー終了後、講師を囲んでの交流会を開催いたします。 交流会参加費 **2,000円**
交流会参加費は、当日会場にて申し受けます。

販路開拓塾 参加申込書

下記必要事項をご記入の上、FAXでお申し込みください

申込締切日

4月20日(水)

FAX 022-214-8788

平成28年 月 日

フリガナ 事業所名		業種	
住所 連絡先	〒 ----- TEL () - FAX () -		
メールアドレス			
フリガナ 出席者名	部署 / 役職	携帯番号	交流会参加 (○/×)

※後日FAXにて「受講票」を発行いたしますので参加費を指定口座までお振込みください。

※定員に達し、受付出来かねる場合はご連絡申し上げます。

※ご記入いただきました個人情報につきましては、本事業に使用する他、当所からの連絡・各種ご案内に利用させていただきます。