

販路開拓塾

売ります！買ひます！
“伊達な商談会”



主催：宮城県商工会議所連合会 東北六県商工会議所連合会 仙台商工会議所

協力：宮城県商工会連合会 公益社団法人宮城県物産振興協会 (株)七十七銀行 (株)仙台銀行 社の都信用金庫 (株)きらやか銀行

食品製造・加工・流通に関わる **必見** 【経営者】【営業責任者】【商品担当者】様

「販路開拓塾」は販路拡大を目指す事業所の様々な課題を解決する、スキルアップセミナーです。講師は国内最大級の食品見本市「スーパーマーケット・トレードショー」の公式ガイドブックを手掛ける(株)バイヤーズ・ガイド代表の永瀬正彦氏。ゲスト講師に(株)三越伊勢丹食品統括部の現役バイヤーも加わり、ワークショップや模擬商談も盛り込んだ実践的なカリキュラムです。

開催日

5回の連続講座です

各回とも

13:00

～

17:00

平成26年

第1回 6月20日(金)

第2回 7月30日(水)

第3回 8月28日(木)

第4回 9月22日(月)

第5回 10月16日(木)

開催場所

仙台商工会議所7階 中会議室
(青葉区本町2丁目16-12)

参加費

(5回分の料金)

おひとり

¥32,400(税込)

1企業で2名以上参加の場合

2人目からは

¥27,000(税込)

締切

平成26年6月5日(木)

申込方法

申込用紙にご記入のうえ、
FAXでお申し込みください。

定員 **30**名程度

なお、第1回と第5回終了後、講師を囲んで交流懇談会を予定しております。(交流会費はお一人様別途¥2,000[税込])

内 容

第1回【販路開拓の基礎知識】

バイヤーが求める商品、良い商品とは！

第2回【商品分析とターゲットの設定】

売り先を誤ると、全ての努力は無駄になる！

第3回【商談会・展示会対策】

商品を正しく効果的に伝える資料を作れ！

第4回【商談準備】

成立する商談・成立しない商談、ココが違う！

第5回【模擬商談】

ロープレで実践的な商談力を身につける！

講 師



「食品バイヤーが頼りにする男！」

株式会社バイヤーズ・ガイド 代表取締役(編集発行人)

永瀬 正彦 氏

<略歴>

1964年 東京都渋谷区生まれ。

1986年 慶應義塾大学経済学部卒業後、株式会社リクルート入社。

1999年 有限会社永瀬事務所を法人登記取締役に就任。

『バイヤーズ・ガイド』を事業会社として独立。

2011年 代表取締役社長に就任。

ゲスト講師(第1回・第5回)

「売れるを見極める現役バイヤー！」

(株)三越伊勢丹 食品統括部バイヤー



<参加申込については裏面をご覧ください>

仙台商工会議所 中小企業支援部 復興支援チーム

〒980-8414 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おります

【販路開拓塾】 プログラム

各回とも 13:00～17:00

■受講形式
講義(L)、グループ討議(GD)、ワークショップ(WS)
フィールドワーク(FW)、ロールプレイング(RP)、発表(P)

第3回 商談会・展示会対策 8月28日(木)

- 1 時間目 / 課題の発表
～情報収集による報告書 発表～(P:情報収集と報告の評価・開拓先分析ノウハウを共有する)
- 2 時間目 / 商談が成約する商品・しない商品
～取引を希望するターゲットと商品特性の比較～(L:ターゲットに商品の特性は見合っているかを見直す)
- 3 時間目 / FCP展示会・商談会シートの書き方
～記入のポイントとアドバイス～(L:FCP展示会・商談会シートの書き方を学ぶ)
- 課 題 / FCP展示会・商談会シートの作成
～商品特性・取引条件・製造工程・品質管理等の整理～(WS:商品と会社を強くアピールする)

第1回 販路開拓の基礎知識 [ゲスト講師 / 株式会社伊勢丹 食品統括部バイヤー] 6月20日(金)

- 1 時間目 / はじめに
～ガイダンス・生徒自己紹介～(GD:学習計画・仲間を知る・参加動機の共有)
- 2 時間目 / 販路開拓の基礎知識
～商品特性・ターゲット・商談について～(L:販路開拓の基礎を知る)
- 3 時間目 / バイヤーが求める商品・良い商談
～成約する商品・商談とは?～(L:商談が成約する商品・アプローチ方法を知る)
- 課 題 / 自社商品の分析
～自社商品を見直してみよう～(WS:ターゲット・利用シーンを見つめる)
- セミナー終了後、講師を囲んでの交流懇談会開催 (交流会費は別途¥2,000【税込】)

第4回 商談準備 9月22日(月)

- 1 時間目 / 課題の発表
～FCP展示会・商談会シートの発表～(P:展示会・商談会シートの評価・ノウハウを共有する)
- 2 時間目 / 商談の心構え
～準備・本番・アフターフォロー～(L:効果的な商談テクニックを学ぶ)
- 3 時間目 / 個別商談会・展示会対策
(L:試食準備・ブース作り・商品の見せ方・呼び込み等を学ぶ)
- 課 題 / 現役バイヤーへの商談準備
～ロールプレイング～(WS:模擬商談に備えて、社内で商談のロールプレイングを行う)

第2回 商品分析とターゲットの設定 7月30日(水)

- 1 時間目 / 課題の発表
～自社商品のターゲット・利用シーン発表～(P:商品コンセプトについて考える・ノウハウを共有する)
- 2 時間目 / 商品分析
～ターゲット・利用シーン・商品特徴～(L:商品コンセプトの把握)
- 3 時間目 / ターゲットの設定
～ストアコンセプト・客層・売場・品揃え・価格帯～(L:取引を希望する相手を知る)
- 課 題 / 情報収集
～希望する店舗の売場を現地視察～(FW:フィールドワークによる情報収集と報告書作成)

第5回 模擬商談 [ゲスト講師 / 株式会社伊勢丹 食品統括部バイヤー] 10月16日(木)

- 1 時間目 / 模擬商談1 (個別商談会形式)
～個別商談会における模擬商談～(RP:模擬商談・バイヤーからのアドバイスを共有する)
- 2 時間目 / 模擬商談2 (展示会形式)
～展示会における模擬商談～(RP:模擬商談・バイヤーからのアドバイスを共有する)
- 3 時間目 / 現役バイヤーからの総評
～模擬商談に対する総論・アドバイス～(L:今後の商談に活かす!)
- 課 題 / 報告書作成
～研修による気づき・感想など事務局へ提出～(WS:気づき・学んだことなどを振り返る)
- セミナー終了後、講師を囲んでの交流懇談会開催 (交流会費は別途¥2,000【税込】)

『販路開拓塾』 参加申込書

FAX 022-214-8788

平成26年 月 日

事業所名		業 種
住 所	〒 TEL() - FAX() -	
メールアドレス	@	
参加者名	部署・役職	携 帯 T E L
ふりがな		
ふりがな		

※申し込み受付後に受講票をFAXにてお送りしますので受講料をご指定口座にお振り込み下さい。
※定員に達し、受付出来かねる場合のみ当所より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。