



“伊達な商談会”

平成28年度

第4回

# 販路開拓塾

## 催事で勝ち抜く秘策を伝授します!!



今回は催事販売の基礎知識から実践的な販売テクニックまで、あらゆる催事販売を知り尽くしたベテラン売場マネージャーが、実例を交えて分かりやすくノウハウを解説します。

### <セミナーのポイント>

- ◆ 意外と知らない催事の基礎知識とは?
- ◆ 売上を上げるための事前準備とは?
- ◆ 催事で注意すべきトラブルや落とし穴とは?
- ◆ ココが違う! 売れる人と売れない人とは?

**こんな方は特にお勧めです!**

- ・これから催事に挑戦する方
- ・催事をきっかけに、ステップアップしたい方
- ・催事を行っても成果が上がらなかった方

対象: 販路開拓に取組む(又は予定の)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・営業担当者等



株式会社バイヤーズ・ガイド  
代表取締役社長  
**永瀬 正彦** 氏

#### プロフィール

1964年東京生れ。1986年、慶應義塾大学経済学部卒業後、株式会社リクルートに入社し、1992年に独立。2008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。そして地域と消費者を結びたいという思いから、「バイヤーズ・ガイド」を創刊。日本全国を自分の足でたずね歩き、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です。



株式会社京王百貨店  
食品部 マネージャー  
**野口 喜弘** 氏

#### プロフィール

1969年東京生れ。1993年、東京水産大学水産学部卒業。西友、ミニストップを経て、現在京王百貨店 食品部勤務。食品小売業の主要3業態(総合スーパー・コンビニエンスストア百貨店)において、販売・バイヤー・商品開発・品質管理の業務経験。『美味しい食品をよく売れるヒット商品に変化させることが天職』。

日時 平成29年 **2月2日(木)**

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 **1月27日(金)**

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 大久・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29年 **2月2日(木)** 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)**

## 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

**1月27日(金)**

**FAX 022-214-8788**

平成 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	

### 【アンケートにご協力ください】

- 展示販売や催事、試食販売などについての質問や悩み、解決したい課題はありますか？  
※ご記入いただいた内容は、販路開拓塾の中で取り上げる可能性がございますので、予めご了承ください。  
例) 売上を上げる上手な試食提供の方法が知りたい 他

- 講演で上記質問を取り上げる場合の企業名の取扱いについて、□にチェックを入れて下さい

企業名を伏せて欲しい  企業名を出して良い  どちらでも良い

※後日 FAX にて「受講票」を発行いたしますので、参加費を受講票内記載の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。