

「成約率を高める商談会・展示会事前対策セミナー」

～商談は事前の準備が重要！成約が高まる準備と方法をわかりやすく解説します～

当所では、近年、会員企業の販路開拓支援事業に取り組んでいます。平成 29 年度より、「食」にまつわる展示会・商談会としては国内最大規模である「スーパーマーケット・トレードショー」（主催：（一社）全国スーパーマーケット協会）へ（公財）ひろしま産業振興機構と共同出展いたしております。今年度も令和 2 年 2 月の出展に向けて準備を進めております。

その他、各団体により多くの展示会・商談会が開催される中、本セミナーでは、「自社商品の販路を拡大したい」「商談といっても何から始めたらいいかわからない」といった課題に対して、販路コーディネーターから、展示会出展に際しての注意点や商談成約に向けたコツを伝授していただきたいと思います。

《日 時》 令和元年 11 月 26 日(火)
13:30～16:30

《会 場》 尾道商工会議所 2 階 大会議室

《講 師》 塚元 新二 氏
(株式会社ジープリッジ 販路コーディネーター)

《定 員》 20 名 受講料：無料
(定員になり次第締めさせていただきます)

《主 催》 尾道商工会議所

【講師紹介】

1962 年兵庫県生まれ。大手冷凍食品メーカーにて首都圏で市販用・業務用の営業を担当後、本社にて商品開発、品質管理、生産管理、営業の統括コーディネートを手掛ける。開発営業スタイルを基本に市場の変化に対応する様々な業態への商品を全国に創出する。2016 年に株式会社ジープリッジ(旧社名:株式会社ゴールドボンド)に入社。営業経験を活かし消費者目線で商品開発、品質管理、生産、営業と様々な角度で商品設計から販売まで一貫した支援を得意とし、毎年全国で 100 社程度の支援及びセミナー等を実施。



《内 容》

「バイヤーはどのような企業と取引したい？」
「流通や価格の戦略について知りたい！」
「商談成立のために押さえるべきポイントが知りたい！」
「商談後、成約に向けての営業活動はどうしたらいい？」
などの疑問点を解決し、商談や展示会でバイヤーに商品の魅力を伝え、より効果的に商談を行うための営業戦略を盛り込んだ内容です。

【主な支援実績】

- ・ 鹿児島県 食品関連産業経営力アップ支援業務
- ・ 鹿児島県 一次加工品販路開拓事業
- ・ 広島県 販売戦略塾販路開拓支援業務
- ・ 広島県 バリューチェーン機構支援事業
- ・ 福井県 若狭おばまの名産品開発事業
- ・ 愛媛県 今治商工会議所販路開拓事業

《申込方法》 下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXでお申込みください。

《申込期限》 令和元年 11 月 20 日 (水)

《問合せ先》 尾道商工会議所 (担当：水津、塩見)

TEL：0848-22-2165 FAX：0848-25-2450

商談事前対策セミナー

参加申込書

尾道商工会議所 FAX：0848-25-2450

会社名		TEL	
参加者名 (1)		参加者名 (2)	
業 種		主な取扱品	
過去に展示会等出展経験	1. 有り (名称：) 2. 無し		
今後出展を検討している展示会名	1. SMTS2020 2. その他 (名称：)		

(受取/九十九)

個人情報保護に関する法律により、ご記入頂いた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、事業記録作成のために利用することがあります。