

戦略的販路拡大セミナー

受講料
無料

～商品のブラッシュアップ、
そして商談会出展により新規開拓・販路拡大を～

優れた商品を持ち、全国に向けて市場開拓を目指す企業にとって、商談会は販路拡大を目指す絶好の機会です。しかしながら、PR方法や出展のノウハウが乏しく、販路拡大の機会を逃している企業も少なくありません。

本セミナーでは、自社製品・商品や技術の価値の再認識から始まり、現役バイヤーの求めるポイントや、効果的な営業手法等を一貫して学んで商談会に参加するノウハウ等を習得し、自社商品に合ったカテゴリーのバイヤー向けに販路開拓、商材力アップ、販売・流通チャネルの選定、価格設定等、効果的な営業手法を学ぶ機会を提供します。

具体的な事例を交えた内容となっておりますので、もっと自社商品の魅力をPRしたい方や販路拡大にお悩みの方、商談会でのPR方法や出展のノウハウがわからない方など、多数ご出席くださいますよう、ご案内申し上げます。

1. 見方を変えれば、 売り方が「見える」



株式会社 電通
ビジネス・クリエーションセンター
専任次長

金井 毅 氏

プロフィール

主に営業部門で飲料関連のブランド構築や新製品開発、インキュベーション室で販売促進の新規プロジェクトを推進し、2012年から現職。日本スーパーマーケット協会「次世代販促セミナー」や仙台商工会議所「販路開拓塾」の講師を務める。

今回は、自社の商品のみならず、資産の棚卸、棚卸資産の多角的評価をふまえてのターゲットティングなどについて、これまでの事例をふまえて講演。

2. 伊達な商談会から学ぶ 商談成立の条件



仙台商工会議所
販路回復・開拓支援事業
コーディネーター

遠藤 光好 氏

プロフィール

(株)亀井商店(現カメイ(株))で、福岡・横浜・大阪の各支店長を歴任後、2012年に退職し、2013年から宮城県商工会議所連合会主催の伊達な商談会でコーディネーターを務めている。

今回は、伊達な商談会での商談成立の成功事例および商談終了後のアフターフォローの重要性などについて、事例を交えながら講演。

3. 質疑応答・個別相談 (商品開発や商談会への出展を検討されている事業者等)

日時: 平成29年6月21日(水) 13:30～16:30

会場: ホテルメトロポリタン秋田 4階 ルーチエ (秋田市中通7丁目2-1)

定員: 40名 受講料: 無料

「伊達な商談会」等に出展される企業に対し、参加費(3,000円)および交通費を補助いたします。
詳細につきましては裏面をご覧ください。下記担当までお問合せください。

申込方法: 裏面申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXまたは郵送にて6/16(金)までお申込みください。
秋田商工会議所HPからも申込み可能です。

<お問い合わせ・お申し込み先> 秋田商工会議所 経営支援課 担当: 早川

TEL 018 (866) 6677 FAX 018 (862) 2101 Eメール shien@akitacci.or.jp

戦略的販路拡大セミナー 受講申込書

1社より複数名のお申込みも可能です。記入欄が足りない場合はコピーしてお申込みください。

企業名		業種		従業員数	
参加者名①		役職			
参加者名②		役職			
電話		FAX		ご担当者	
住所	〒 ー				

【送付先】秋田商工会議所 経営支援課 **FAX 018(862)2101**

ご記入いただいた情報は、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、研修参加状況の分析のために利用することがあります。

秋田商工会議所が実施する支援内容のご紹介

全国の商工会議所が主催・共催・後援で開催する商談会や展示会に出展される事業所に対して、参加費および交通費を一部補助いたします。

内容としては、

- ◆参加費補助 → 1商談 3,000円(上限)
 - ◆交通費補助 → 20,000円(上限)
- ※商談会等終了後の精算払いとなります。

対象となる商談会として、「伊達な商談会」「買いまっせ! 売れ筋商品発掘市(大阪商工会議所主催)」・「ザ・商談! し・ご・と発掘市(東京商工会議所他主催)」・「ビジネスマッチ東北」など。



他にも対象となる場合がございますので、商談会や展示会に出展される場合には、当所経営支援課(TEL 866-6677)に連絡のうえご確認ください。

【伊達な商談会について】

仙台商工会議所では、東北の商工会議所会員企業を対象に、事前予約型個別商談会「伊達な商談会」を開催し、カテゴリーごとのバイヤーと定期的な商談会を実施しています。

伊達な商談会は展示見本型商談会とは異なり、バイヤー企業とサプライヤー企業が一对一の商談を行う逆見本市型商談会です。



百貨店・商社のバイヤー経験者であるコーディネーターが常駐し、商品開発や商談の際のポイントなど、事業所の皆様のご相談に対応しています。

また、全国の様々なバイヤー企業との商談会を開催することで、企業の販路拡大に向けての課題を見出します。さらに、それらの課題をコーディネーターのサポートにより一つ一つ解決していくことで、商談成約率を高めていき、企業の販路拡大を実現しております。



伊達な商談会に出展される場合には、

- ◆参加費 3,000円 → 全額補助
- ◆交通費 秋田-仙台間の往復交通費を補助(20,000円上限)となります。