

『元食品卸の現役催事屋社長が語る 食料品・雑貨の売り方』セミナー

優れた商品を持ち、新たな販路開拓を検討される中小・小規模事業者にとって、商談会は新たな販路を拡大する絶好の機会です。しかし、買い手(消費者)ニーズとのミスマッチや、商談に臨むための準備不足などで、販路開拓の機会を逃しているケースが少なくありません。本セミナーでは、企業の商品開発と販路開拓を中心に、これまで数多くの支援実績を有する講師をお招きし、商談成約を高めるためのポイントなどを解説いただきます。情報収集の場としてこの機会を積極的にご活用ください。

日時

平成29年

9月1日(金)

14:00~16:00

場所

久留米商工会館

5F 大ホール(久留米市城南町15-5)

対象企業

**販路開拓を考えている
中小・小規模事業者**

定員

80名(先着順)

参加料

無料

【主催】久留米商工会議所

【共催】大牟田商工会議所、八女商工会議所
柳川商工会議所、大川商工会議所
筑後商工会議所、朝倉商工会議所
(株)筑邦銀行、筑後信用金庫
大牟田柳川信用金庫、大川信用金庫
福岡県南部信用組合

講師

しの だ まさと
篠田昌人氏

- ・地域ルネッサンス篠田事務所 代表・中小企業診断士
- ・人手合同会社 代表社員・CEO



(講師プロフィール)

1972年福岡市生まれ。総合食品卸売業ヤマエ久野株式会社リテールサポート推進室勤務を経て、2006年に経営コンサルティング事務所「地域ルネッサンス篠田事務所」を設立。その後、2009年に芝居ユニット「裏路地Musica」、2011年に連携プロデュース型の人材デザイン組織「一般社団法人ひとデザイン研究所」、2012年3月には、手をかけて売る総合商社「人手合同会社」を設立した。食品メーカーを主なクライアントとして、商品開発と販路開拓を中心とした、商品・人材・組織・店舗・空間・事業の演出業を営んでいる。他、多数の公職、企業顧問等を兼任。経済産業大臣登録中小企業診断士403601号、経済産業省認定ソフトウェア開発技術者2001-04-07822号。座右の銘は「矜持」、芝居と麻雀をこよなく愛している。

講座内容

- ・自社の商品に合った販路先の検討について
- ・販路に応じた提案方法について
- ・バイヤーが見ているチェックポイントについて
- ・商談に臨むための準備について
- ・商談成約を高めるためのアフターフォローについて

お申込み・お問合せ先 下記申込書に必要事項をご記入の上、久留米商工会議所経営支援課までFAXしてください。

久留米商工会議所 経営支援課 TEL0942-33-0213 FAX0942-33-0933

『元食品卸の現役催事屋社長が語る食料品・雑貨の売り方』セミナー 受講申込書

所在地		受講者名
会社名		
業種	従業員名	
TEL.	FAX.	