

A4用紙 1枚から伝える！

新規販路の 接点づくりのミソ

9.18 (水)

14:00 ~ 15:30
IPCビジネススクエア (NEXT21)

こんなお悩みありませんか

- 商談の場が活かせていない
- 商談で何を伝えれば良いのか分からない
- 食品の専門家に相談する場が欲しい
- 売れる商品になるための、販路開拓のヒントが欲しい

本セミナーでは、商談の場で効果的に自社の特徴や商品に込めた思いなどを伝えるための「ミソ」を(株)しょくどう中村和久様からお話しいたします。

自社商品についてを説明するだけではダメ？

他に伝えるべき自社の情報は？

そもそもバイヤーは商談の場で何を判断している？

販路開拓にお悩みのある食品事業者様、効果的な商談方法のヒントが見つかるはずです。

セミナー会場にてお待ちしております！

< セミナーの主な内容 >

- 商談の場で求められるものとは
- A4 1枚で自社を表現してみる (ワーク)
- 目標設定と達成のための具体的なステップ

*10月以降は、セミナーでの気づきを活用するため、商談会を開催予定です。

*商談会への参加をご検討の方は本セミナーからの参加をお願いします。



「食品」に関わり続けて30年以上

(株)しょくどう
代表取締役 **中村 和久** 氏

通販市場の黎明期から現在に至るまで30年以上「食品」に関わり続ける。食品品評会のコーディネーター、販路開発サポート、バイヤーマッチング会開催などを行うほか、過去には味の素株式会社や株式会社ローソンなどに勤め、バイヤー業務、マーケティングや商品企画に携わる。

公的機関のアドバイザーにも着任し、自治体が行う品評会、研修会講師なども請け負う。

株式会社しょくどう代表取締役、独立行政法人中小企業基盤整備機構 販路開拓コーディネーター事業中小企業アドバイザー、食の専門誌『料理王国』料理王国100選プロデューサー。

セミナーの詳細はコチラ

