

受講
無料

商談力向上セミナー



～すぐに実行できる商談会の事前準備と商談の進め方～

商談会では限られた時間の中で自社や自社商品を最大限PRすることが求められます。この度は食品等事業者の方を対象に、販路開拓の基本知識から商談の心構えや事前準備など、商談効果を最大限に高めるためのセミナーを開催します。商談会へ参加を検討されている方、商談会に興味をお持ちの方など、販路拡大に向けて参考となるセミナーとなっていますので、ぜひご参加ください。

日時

令和2年7/29（水）・7/31（金）・8/6（木）

3日間とも14：00～ ※全3日間のカリキュラム！

会場

米子コンベンションセンター 5階 第4会議室

住所：米子市末広町294 TEL：0859-35-8111

対象

食品等事業者

※原則、全3日間のカリキュラムを受講できる方

定員

20名 ※1社あたり2名以内

受講料

無料

申込

裏面「受講申込書」に必要事項をご記入の上、FAX又はメールよりお申込みください。

主催

米子商工会議所・境港商工会議所

日	カリキュラム（主な内容）	講師
【第1回】 7/29（水） 14：00～16：00 (16：00～16：10)	効果的な販路開拓の進め方を知ろう！ ・売れる商品とは何か？ ・効果的な販路開拓の進め方	中小企業診断士 小倉 綾
	(16：00～16：10) 実はあなたも商標ユーザー？！ ・商標登録の必要性について	INPIT鳥取県知財総合支援 窓口 窓口支援担当者 澤田宏二
【第2回】 7/31（金） 14：00～16：00	商談に向けた提案資料に磨きをかけよう！ ・営業ツールの棚卸をする ・FCP展示会・商談会シート作成のコツ ・押さえておくべき食品表示の知識と対応 ※自社で使用している商談シート、営業ツール等を持参ください	(株)ユーミックプロデュース 渡貫 久
【第3回】 8/6（木） 14：00～16：00	商談スキルを向上させよう！ ・商談の心構えと準備 <グループワーク> ・模擬商談 ※自社商品、カタログ等を持参ください	中小企業診断士 小倉 綾 (株)ユーミックプロデュース 渡貫 久

【お問合せ先：お申込み先】 米子商工会議所 産業振興課 （担当：岩田）

TEL：0859-22-5131 / FAX：0859-22-1897

e-mail：k-iwata@yonago.net

講師

中小企業診断士 小倉 綾



百貨店に入社後、仕入、販売や在庫管理販売促進の企画、運営、販売員教育業務や首都百貨店とのコラボレーションショップ店長として新規ショップ立ち上げを経験。

商品や企業の持つ魅力を最大限引き出す支援を得意とし、メーカーや流通業向けに「売れる商品・儲かる仕組み」作りのコンサルティングをおこなうほか、販路開拓やブランディングがテーマのセミナー講師を多数務めている。

中小企業診断士 渡貫 久 (株式会社ユーミックプロデュース代表取締役)



小売店や飲食店の経営改善や食品メーカーの商品開発など、食や流通に関するコンサルティングを中心に取り組んでいる。小売業での実務経験を活かした、実践的なコンサルティングが特徴。小売店や飲食店向けの研修はもちろん、一般的な管理者研修や、営業研修の講師も行なっている。

※コロナウイルス感染症に関する注意事項

(下記のとおり対策を講じながら本セミナーの開催を進めてまいります。)

- ・咳や発熱などの症状がある方は参加をお控えください。
- ・会場への出入りの際は手指の消毒を徹底致します。
- ・マスク着用での受講をお願い致します。
- ・講師及び当所職員はマスクを着用し業務に従事致します。
- ・机1台に1名の着座とし、参加者同士の間隔を十分に取ります。
- ・適宜会場内の換気を行います。

【商談力向上セミナー受講申込書】

米子商工会議所 産業振興課 行 (FAX: 0859-22-1897 / e-mail: k-iwata@yonago.net)

フリガナ 事業所名		主な 取扱品目	
住所 連絡先	〒 TEL: E-mail		
	FAX:		
参加者氏名	①役職: 氏名:	②役職: 氏名:	

※受講申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、本事業実施のために使用するほか、商工会議所からの各種連絡・情報提供等以外には使用致しません。