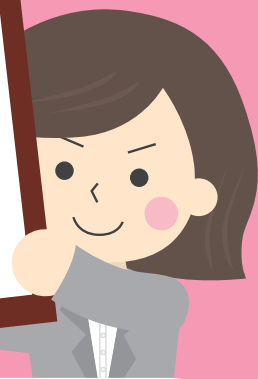


成約を勝ち取れ！
現役バイヤーが秘訣を伝授します！

商談会事前対策 セミナー

初心者でも安心!!

成約



こだわり商品・新商品。その魅力や特徴が、バイヤーに的確に伝わっていますか？
商談の場で欠かせないツールになっている商談商品紹介シートの書き方をはじめ、
成約率を上げるための秘訣を現役バイヤーが伝授します。本セミナーで商談スキルを
向上させ、対策を立てて商談会に臨みましょう！

このような企業におすすめ！

- 商談会への参加が初めてで不安がある。
- なかなか成約につながらない。
- 商品の魅力や特徴が伝わらない。

開催日時 **令和元年9月12日(木) 13:30~16:30**

定員 **42名 先着順(1社2名まで)**

申込締切 **令和元年9月6日(金) ※定員になり次第締め切ります。**

場 所: **檀原商工会議所 4階会議室 (檀原市久米町 652-2)**
※檀原商工会議所には専用駐車場がございません。お車でのご来場の際は、
隣接する市営駐車場等(自己負担)をご利用ください。

参加費: ■檀原商工会議所・県内商工会・県内商工会議所の会員 **無料**
ビジネスマッチなら檀原ビジネス商談会エントリー事業者
■上記非会員 5,000円

対 象: 販路開拓を目指す事業者

講 師



株式会社47CLUB
モール事業部
コンサルタント

大島 仁美氏

2015年4月 株式会社47CLUB 入社
前職では情報通信会社でカスタマーセンター運営、CS放送局の宣伝広報、マーケティングに従事。47CLUBでは東海近畿エリア、九州・沖縄エリア、約380店舗のコンサルタントを担当。コンサルタントとして、ネットショップを中心とした販路拡大支援に従事する傍ら、昨年は東海・近畿エリアの出店開拓・バイヤーも兼任。現在はエリアコンサルタントのサポート業務、事業者、商工会議所・金融機関等のセミナーを実施。

お申込みから受講当日までの流れ

- ① 下記の申込書に記入の上、FAXまたは主催者ホームページよりお申込み下さい。
- ② 受講票は発行いたしませんので、当所より連絡がない限り、当日会場までご来場ください。
- ③ 当日、会場受付にてお名前をお知らせください。

セミナー内容

1. 商談会で商品をアピールする

- 販路の種類(販路開拓事例)
- 食品表示法への対応について
- 商談商品紹介シートの重要性(見せ方・記載すべき特徴・情報など)
- バイヤーが求めるご当地商材と選定ポイント

2. 商談の上手な進め方

- 商談会対策(商談会前に準備すること、商談時の内容整理、商談会の進め方)
- バイヤーにPR(響くPR、響かないPR・商品・店・地域の魅力発信の仕方)

3. 商談商品紹介シートの書き方

- 商談にスムーズに入れる必需品(商談商品紹介シート)を作成
- ※ バイヤーがあらかじめ知りたがる情報や商品紹介・自社PRを入れて、どの商談でも使える共通シートを作成しよう。(今まで使っていた商談商品紹介シート(FCPシート)等があればご持参ください。)

商談会事前対策セミナー参加申込書 申し込み先 FAX: 0744-28-4430

〈フリガナ〉 受講者名①	〈フリガナ〉 受講者名②
事業所名	事業内容
所在地	
TEL	FAX
E-mail	所属商工会議所 商工会名

※本申込書にご記入いただいた個人情報は、講師に提供し、また、主催者の事業活動に使用させていただきます。セミナーで撮影した写真を主催者のホームページ・広報誌において公開する場合があります。

※メールアドレスをご記入いただいた方へ主催者から各種事業のご案内をお送りします。



お問い合わせ

檀原商工会議所 檀原市久米町 652-2 TEL 0744-28-4400 FAX 0744-28-4430
奈良県商工会連合会 奈良市登大路町 38-1 TEL 0742-22-4412 FAX 0742-26-2698

http://kashihara-cci.or.jp
http://www.shokoren-nara.or.jp