

第3回 売り込み！商談マーケット 「事前対策」セミナー

売れる！商品づくりと 商談実践 テクニク

2月23日に開催する商談会「第3回 売り込み！商談マーケット」の申込企業の皆様を対象に、「売れる」ための商品づくりのポイントや、バイヤー目線で見た効果的な商談の進め方等について解説する「事前対策セミナー」を開催します。奮ってご参加ください。



講師

株式会社バイヤーズ・ガイド
代表取締役（編集発行人）
永瀬 正彦 氏

リクルートの編集企画部門を経て、食品を作る人と買う人を結び、最終的に消費者と結びたい。そして地域と消費地を結びたいという思いから、『バイヤーズ・ガイド』を創刊。日本全国を自らの足でたずね歩き、各地域の方々と出会い、地元の食をいただき、販路開拓のお手伝いをするのが至上の喜び。現在47都道府県すべての自治体をまわり8周目に入っている。

日時 平成29年 **1/18** (水)
10:00~12:00

場所 名古屋商工会議所 5階 会議室B・C

<セミナーの主な内容>

- ・「マーケットイン」の発想で「売れる」商品づくりを
- ・悩める「価格」はこうして決めよう
- ・商談の「事前準備」と心構え
- ・15分で成果を生む「商談の組み立て方」
- ・商談後の「アフターフォロー」がすべてを決める

参加費：「第3回 売り込み！商談マーケット」申込企業：無料（その他：1名につき3,000円）

定員：140名（先着で定員に達し次第、締め切らせていただきます。）

申込方法：下記参加申込書に必要事項を記入の上、1月13日（金）までにFAXにて返信下さい。

■お問合せ先：名古屋商工会議所 産業振興部 流通・観光グループ 村上・中桐（TEL：052-223-5740）

FAX：052-232-5752

名古屋商工会議所 産業振興部 行

第3回 売り込み！商談マーケット「事前対策セミナー」参加申込書

会社名	TEL
部署・役職①	氏名①
部署・役職②	氏名②
部署・役職③	氏名③

※ご記入いただいた個人情報は、主催者からの各種連絡、情報提供のために利用させていただく場合がございます。