

バイヤーのハートをつかめ！

それ、買います！と言わせるコツ

＼商談会事前対策セミナー／

商談会で成果を出すためには、バイヤー視点に立ったプレゼンが必要不可欠です。

本セミナーでは、編集・商品企画・販売戦略の現場を知り尽くしたバイヤーでもある講師が、商談の基本から交渉のポイント、商談後のフォローまでを体系的に解説します。

商談会を前に、実践に直結するスキルを身につけたい企業様に最適です。

2026
2/13 金

14:00-16:00

開催場所

名古屋商工会議所
5F会議室BC

対象者

Vol.12売り込み！商談マーケット参加者
または衣食住など生活関連商品を扱い
小売業への販路を求める事業者

参加費

無料

定員

先着80名（1社2名まで）

申込締切

2月10日（火）

セミナー内容

- ・ いま、首都圏の高質スーパーで売れているもの
- ・ 名古屋ものの強み
- ・ 相手を知るための予習
- ・ 商品が魅力的に見える準備
- ・ プレゼンテーションから宿題へ
- ・ 商談後のフォロー

講師紹介

グルマン・ゴーズ・トゥ・トウキョウ株式会社
代表取締役／フードデザイニスト

堺谷 徹宏 氏

明治大学文学部を卒業後、出版業界へ。「家庭画報のデリシャス宅配便」の編集長を12年つとめ、高質スーパー「紀ノ国屋」に転職。商品戦略室次長、商品部次長として勤務。独立後はコピーライター・バイヤーとして活躍。



名古屋商工会議所

商務交流部

ビジネスマッチング 担当：森

shodan@nagoya-cci.or.jp

052-223-5705

お申込み・
セミナーの詳細は
こちら

小規模事業者向け

