



現役百貨店バイヤーに聞く！

「商談成約率を高める“魅せ方・伝え方”」

2025 **9/4** 木 14:00 ~ 15:30



名古屋商工会議所 5F会議室D

(名古屋市中区栄2-10-19)

参加費無料

小規模事業者向け

百貨店不況と言われる昨今ですが、2024年度の全国百貨店売上高は前年比+6.8%の5兆7千億円と初めてコロナ禍前を上回りました。特に東京や大阪、名古屋の3大都市の旗艦店ではインバウンドの影響もあり売上高は好調です。

小売業の代表格である百貨店との取引が実現すれば、単なる販路拡大にとどまらず、事業者として信頼度やブランド力の向上にもつながります。

本セミナーでは、バイヤーが求める商品の水準・選定基準を理解するとともに、限られた商談時間の中で自社商品を効果的にアピールする方法を学びます。

現役で活躍するバイヤーの普段は聞けない「リアルな声」をお届けします！



内容

1. 百貨店バイヤーの視点から見る「魅せられる商品とは？」
2. バイヤーが求める商品情報
3. 催事等にも役立つ訴求力の高さの見せ方
4. 商談にむけた「短時間プレゼン」のポイント

対象者：メーカー、卸売、サービス業等の
経営者・商品企画ご担当者様等

定員：50名

申込締切：2025年9月2日（火）

申込：参加をご希望の方は下記コードよりお申込みください。

大丸松坂屋百貨店

コンテンツ戦略部 開発2グループ

バイヤー 岡本 麻歩 氏

バイヤー 小野田 明子 氏

現在地へ移転開業して100周年。
多様化するお客様のニーズを満たす
高質なアイテムを揃え、次世代のマー
ケットニーズを捉えた何度も訪れ
たくなる百貨店を目指しています。



名古屋商工会議所 商務交流部 ビジネスマッチングユニット 担当：森

TEL：052-223-5705

E-mail：shodan@nagoya-cci.or.jp

URL：https://www.nagoya-cci.or.jp/event/event-detail-20250904seminar.html

