

元大手百貨店
バイヤーが伝授！

2022年7月

名古屋商工会議所

バイヤーを振り向かせる 販路開拓の必勝法

～商談は”準備”が9割～

名古屋商工会議所の商談会に参加する百貨店やスーパーのバイヤーさんからは、「商品の特長や利用シーンが伝わって来なかった」、「取引条件を質問したが、はっきりした答えがなかった」といった売り込み側の企業に向けた“残念そうな声”をよく耳にします。

売り込み側の企業が「今日の商談、バイヤーさんの反応がいまいちだったな・・・」と感じる一因は、どうやらその辺りにありそうです。

このセミナーでは、大手百貨店のバイヤーとして1,000社以上との商談経験を有する講師を招き、商談をより上手く運ぶための“準備”に焦点を当てて、“バイヤーを振り向かせるテクニック”を学んでいただきます。

1. 日 時 2022年8月30日(火) 13:30～15:30
2. 場 所 名古屋商工会議所 3階 第1会議室
3. 対 象 会員限定 ※非会員の方はこの機会に是非ご入会ください
商談でバイヤーの手応えを感じられない事業者
商談とその後の営業活動がなかなか成約に結び付かないとお悩みの事業者
4. 参加費 無料
5. 内 容 準備① 自社商品の特長・魅力のつかみ方、伝え方
準備② 自社商品にふさわしい販路開拓先の選び方
準備③ 商品特性や取引条件をまとめた「商談シート」の作り方
準備④ バイヤーの心に響く商談術(話の組み立て方や口調、服装や姿勢等)
6. 定 員 先着 30名

講師略歴

岡田 保久(おかだ・ほく)氏 <岡田保久中小診断士事務所 代表>
(株)松坂屋(現在の(株)大丸松坂屋百貨店)にて物産展食品担当バイヤー、
保存食品・レストランマネジャー、催事・美術館 イベント企画運営担当、婦人靴・
ハンドバッグアシスタントバイヤーに従事し、取引先中小企業の売上向上、販売
促進・商品開発、接客サービス、保健衛生管理等を支援。本年同社を退社し
事務所を開設。



お申込み:名古屋商工会議所ホームページ「イベント・セミナー情報」、
もしくは右記二次元バーコードより申込画面に進んでください。
<申込締切 8月23日(火)>



お問合せ: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:藤原・高橋)

TEL:052-223-5709 Eメール:shodan@nagoya-cci.or.jp