

好評につき
第2弾開催!

2022年12月
名古屋商工会議所

販路拡大支援セミナー

～効果的な商談術を学ぶ～

自慢の自社製品をバイヤーへ売り込む絶好の機会である商談会。しかし、いざ商談に臨むと商品の特徴やセールスポイントを上手くバイヤーにPRしきれず、せっかくの販路拡大機会を逃している企業も少なくありません。

このセミナーでは、元大手百貨店バイヤーの講師が、1,000社以上との商談経験をもとに具体例を挙げながらわかりやすく説明し、効果的な商談術を伝授します。商談スキルをバージョンアップし、成約率の向上を目指してみませんか。

1. 日 時 2023年3月2日(木) 14:00～16:00
2. 場 所 名古屋商工会議所 5階 会議室 D
3. 対 象 ・限られた商談時間において自社製品の魅力を伝えるコツを知りたい事業者
・商談でバイヤーの手応えを感じられない事業者
4. 参加費 無料
5. 内 容 ①自社商品の特長・魅力のつかみ方
②こんな商談は GOOD/BAD
③バイヤー時代に「響いた」、「成約の決め手となった」言葉
④優れた商品が、成約に至らなかった例
⑤講師による商談デモンストレーション
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 所長>

(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: 2月24日(金)>



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

<個人情報の取り扱いについて>当セミナーの参加申込みの際の個人情報につきましては、当セミナーの実施・運営のために利用するほか、主催者が実施する各種事業の企画・案内・情報提供に利用することがあります。