

第9回 売り込み！ 商談マーケット

事前対策セミナー

『商談会を成功に導く事前準備を学ぶ！』

「何回商談しても成約率が悪い」「バイヤーさんの反応がいまいちだった」と悩んでいる方も多いのではないのでしょうか。その一因としては、「自社製品の特長や利用シーン」がバイヤーに伝わっていないことが考えられます。

そこで今回のセミナーでは、元大手百貨店のバイヤーで、中小企業のマーケティングや商品開発の支援している専門家を招き、バイヤーのニーズに合わせて、より良く商品魅力を伝えるための、「事前準備」について学んでいただきます。

- 日時** : 2023年1月19日(木) 14:00~16:00
場所 : 名古屋商工会議所 5階 会議室D
対象者 : 「第9回 売り込み！商談マーケット」参加事業所
 または衣食住など生活関連商品を扱い、小売業や通販業者への販路を
 求める名商会員事業所
定員 : 30名(先着順。定員になり次第締め切らせていただきます)
参加費 : 無料

内容

1. 相手を知りましょう
2. 商談成立に向けた戦略的思考
3. 魅力の伝え方
4. 準備資料作成のヒント
5. 商談に臨む前に
6. 商談後の活動

講師プロフィール

中小企業診断士 神谷 裕士 氏

1997年、名古屋市内の百貨店に入社。食品バイヤー、フロア改装、マネージャーなどを担当。従業員のシステム活用教育や店舗の計画策定、顧客政策にも従事。その後、中小企業診断士として独立。マーケティングや商品開発、ブランディングのほか販路拡大、集客力向上、事業計画策定を中心に支援活動を行っている。得意分野は、前職を生かした流通関係(特に食品業界)。



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
 バーコードより申込画面に進んでください。<申込締切: 1月12日(木)>

※新型コロナウイルスの感染状況により、内容の変更や中止となる場合がございます。

- ・セミナー当日、風邪、咳、37.5度以上の発熱等体調の悪い方は参加をお控えください。
- ・マスクの着用、手指消毒、検温等のご協力をお願いします。



<申込サイト>

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: 高橋・藤原)

TEL : 052-223-5710 Eメール : shodan@nagoya-cci.or.jp