

商談・PR支援コース

フォローアップセミナー 限定15名

展示会や商談会を活用した販売戦略、特にスーパーマーケットトレードショーに特化した実践的な商談手法の体得や、展示会出展準備、会期中、会期後、アポイントメールの送り方等、具体的な販路開拓のスキルが学べます。

※座学と実践を通してのスキルアップを目指すため、第一回と第二回の計2回の受講が必須となります。

第一回 座学講習

場所：
肥後銀行 熊本駅前支店2Fセミナールーム(小会議室)
熊本県熊本市西区春日1-14-1(くまもと森都心プラザ2F)

日程：10月11日(火) 13:30-16:30

- 1 コロナ禍で変わった食のトレンド／食品小売業の変化
- 2 展示会・商談会(会期前・会期中・会期後)にする事
- 3 展示会(商談会)目標設定シートの作成／
展示会(商談会)チェックリスト

ITOU企画
Feel Globally, Act Locally.
講師 / ITOU企画
代表 伊東 正寿 氏



第二回 実践講習

場所：
肥後銀行 熊本駅前支店2Fセミナールーム(小会議室)
熊本県熊本市西区春日1-14-1(くまもと森都心プラザ2F)

日程：10月26日(水) 13:30-16:30

- 1 販売チャンネル別・バイヤー別対策
- 2 できる営業マン・NG営業マンの違い
- 3 地方こそオンライン商談を極めよ／お礼メールは打つな
- 4 商談用商品企画提案書の活用
- 5 二人一組商談練習

ITOU企画
Feel Globally, Act Locally.
講師 / ITOU企画
代表 伊東 正寿 氏



非接触型販売支援コース

フォローアップセミナー 限定15名

座学ではふるさと納税および各種ECモール(楽天・Amazon)の基礎的な知識を、実践編では商材に応じた売れる規格の考え方(サイズ・容量・価格設定・見せ方など)に関するワークショップを実施します。

計2回のセミナーを通じ、ふるさと納税・各種ECモールでの“売る力”を醸成します。

※座学と実践を通してのスキルアップを目指すため、第一回と第二回の計2回の受講が必須となります。

第一回 座学講習

場所：
肥後銀行 熊本駅前支店2Fセミナールーム(小会議室)
熊本県熊本市西区春日1-14-1(くまもと森都心プラザ2F)

日程：10月11日(火) 9:30-12:30

- 1 ふるさと納税の概要、市場規模
- 2 各種ECモールの概要と販売戦略
- 3 ECで売れる商品企画(規格)の作り方

CYRECO
CYBER RECORDS
講師 / 株式会社サイバーレコード
代表取締役 増田 一哉 氏
ふるさと納税事業部
サブリーダー 甲斐 政浩 氏



第二回 実践講習

場所：
肥後銀行 熊本駅前支店2Fセミナールーム(小会議室)
熊本県熊本市西区春日1-14-1(くまもと森都心プラザ2F)

日程：10月26日(水) 9:30-12:30

- 1 参加者の商材ごとの規格コンサルティング
- 2 ふるさと納税・EC出店に関するワークショップ

CYRECO
CYBER RECORDS
講師 / 株式会社サイバーレコード
代表取締役 増田 一哉 氏
ふるさと納税事業部
サブリーダー 甲斐 政浩 氏



参加申込／お問い合わせ

申込
締切

8月17日(水)

右記のWeb申込フォーム、
もしくは別紙記載の
必要事項をご記入の上、
FAXまたはメールにて
お申込み下さい。

Web申込フォーム



お問い合わせ先

6次産業化レベルアップセミナー事務局
(委託先:株式会社くまもとDMC)
TEL / 096-276-6655 FAX / 096-276-6622
mail / rojukika@k-dmc.co.jp

※新型コロナウイルス感染症の状況により、内容等が変更になる場合があります。