

熊本 商塾

KUMAMOTO YOROZU SHOZEIYUKU

よろず

全6回

展示会や商談会で成果を上げるための商談ポイントやノウハウを、バイヤー目線で見た課題や対応と合わせて学ぶことができます。セミナーを開催します。同一事業者を対象としたセミナーを年回6回実施し、より効果的な知識の習得やスキルアップを目指します。

食のマーケット
トレンド

展示会別対策
バイヤー別対策

バイヤーとの取引
仕入れ基準

バイヤーを見極める
商談の進め方

ビジネスマナーの
重要性

開催日程

- | | | | |
|-----|--------------|-----|---------------|
| 第1回 | 2019 9/14(土) | 第2回 | 2019 10/19(土) |
| 第3回 | 2019 11/9(土) | 第4回 | 2019 12/7(土) |
| 第5回 | 2020 1/18(土) | 第6回 | 2020 2/29(土) |

開催時間 10:00~12:00(受付開始9:30)

開催場所 (公財)くまもと産業支援財団1F 科学技術総合学習室
熊本県上益城郡益城町田原2081-10

講師 ITOU企画代表 伊東 正寿氏

対象 県内の中小規模食品製造業者
※6回とも受講できる企業様に限りです。

募集定員 10社 ※先着順

- 目的**
- 参加事業者が、本セミナーを通し、目標設定シートや商談確認シート等のブラッシュアップを行う。
 - 各事業者が展示会・商談会に参加し、その成果等を第6回セミナーで共有することで、参加事業者全体の知識やスキル等の向上を図る。

主催 中小企業庁
熊本県よろず支援拠点

受講料 参加者負担無し

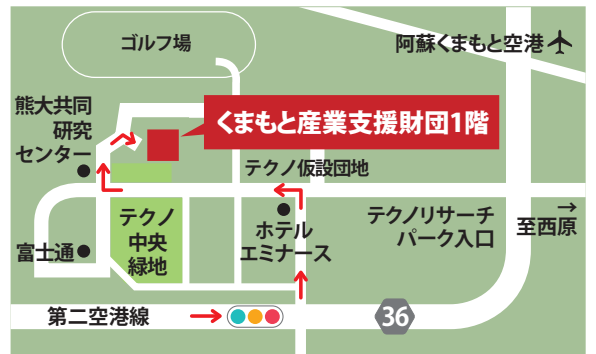
講師のご紹介

ITOU企画代表
伊東 正寿氏



【伊東氏プロフィール】

(株)寿屋にてデパート・グロスリーを担当し、新規事業、販売指導、店長を経験。その後、(株)ハローデイの商品仕入れ、プライベート商品の企画開発、物流改善等の仕組みづくりを手掛けた。
関連会社(株)熊本ハローデイの常務取締役営業本部長として就任後、平成22年10月に流通コンサルタントとしてITOU企画を事業開始。熊本県、宮崎県のフードビジネス事業ではメイン講師を務めるなど、人材育成でも活躍している。



熊本県よろず支援拠点

公益財団法人 くまもと産業支援財団
〒861-2202 熊本県上益城郡益城町田原2081-10

お問い合わせ
お申し込みは

お電話は平日9:00~17:00
FAXは365日24時間受付

TEL.096-286-3355
FAX.096-286-3361

メールでのお申し込みは info@yorozu-kmt.jp

<http://yorozu-kmt.jp/>

FAXでのお申し込みをご希望の方は、裏面に必要事項をご記入の上送信ください。

熊本商是塾講義テーマ

第1回	自己紹介・販路開拓の基本 ～消費市場の変化2019・販売チャネル別の特徴を学ぶ～
第2回	自社商品の整理 ～ポジショニング・商談確認シートの作成～
第3回	展示会別対策(食の展示会別の違い攻略法) ～展示会目標設定シートの作成～
第4回	商談成約に向けた6つのステップ① バイヤーとの取引・仕入れ基準・食品取引注意点等/商談への準備
第5回	商談成約に向けた6つのステップ② 商談プレゼンテーション/商談のクロージング/店舗での販売
第6回	成果報告会(各自より報告)

くまもと食べて復興応援プロジェクト **RESTART KUMAMOTO**

「食品流通」という角度からの新しい復興のカタチ。
くまもとが再び輝きを取り戻せるその日まで、私たちは走り続けます。

「RESTART KUMAMOTO」は、熊本の“食”を通じて中小企業の復興・復帰を目指すプロジェクトです。熊本地震後に「みんなで一刻も早く町を元気にしていきたい」という思いで立ち上げ、食品に携わるメーカー、事業者などの仲間によるボランティアグループからなる活動です。(トータルプロデュース：ITOU企画 伊東正寿氏)



会社名			
業種			
(ふりがな)参加者		役職	
住所	〒		
TEL		FAX	
E-mail			

※本申込書にご記入頂いた個人情報は、本セミナーの運営・管理及び経営に関する情報提供以外に使用することはありません



FAX.096-286-3361

お問い合わせは **TEL.096-286-3355**

メールでのお申し込みは **info@yorozu-kmt.jp**