

バイヤーが求める 商談のポイント

～具体的・模擬商談会による即、役に立つ実践講座～



【日時】 平成29年10月10日(火)

14:00～17:00

【会場】 静岡第一ホテル (静岡駅南口 徒歩7分)
静岡市駿河区泉町1-21 TEL.054-281-2131

セミナー講師

株式会社 ただいま

代表取締役 佐藤 翼 氏

〈講師プロフィール〉

1998年早稲田大学商学部卒業。人材派遣会社 新規事業部門での企画営業を経て、広告企画会社にて、大手デパートの販促企画、ECサイトの企画を約10年間担当。2007年、株式会社ただいまを設立。農業生産法人や地域の中小企業の社長と二人三脚で新規事業推進や、約60名のバイヤー、シェフとのネットワークを活かした販売企画、商品開発を支援。農業生産者や地域の中小企業者向けの販売企画や経営改善の研修会やセミナー講師も多数実施。

- ・中小企業基盤整備機構 専門家
- ・経済産業省 関東地域農商工連携推進研究会委員(2010年)
- ・東京農業大学 非常勤講師(2011-2012年度)
- ・千葉県・栃木県産業振興センター他 専門家(販売企画、マーケティング)

セミナー内容

商談のプロが分かりやすく事例を挙げながら丁寧に解説します。

【第一部】座学(14:00～15:45)

- 事例から見る「バイヤーの心をつかむ商談術」
- 効果的FCP商談会シートの作り方

【第二部】実践(16:00～17:00)

- 模擬商談会
※模擬商談会を観るのも勉強になりますが、商談者として模擬体験すると、本当に即、役に立ちます。
- 良い商談事例について

参加申込み 【申込期限】 10月3日(火)

【定員】 30名

※第二部の模擬商談会では、商談者を募集します。(2～3名)

期限までに裏面の参加申込書を下記までFAXにてお送りください。

【対象】 10/23開催 15商工会議所
合同個別商談会にエントリーされた方を優先とします。

静岡県よろず支援拠点

〒420-0851 静岡市葵区黒金町20-8 静岡商工会議所 静岡事務所内

☎054-253-5117 ☎054-253-5515

