

流通に向けた



初心者向け

受講料無料

定員20名

「売れる商品づくりセミナー」

流通への販路開拓を円滑に行うには、売れる商品を作ること！販売の実務に精通した3人の講師を迎え、消費者の購買動向やトレンド傾向、流通市場の現状などを踏まえ、全国の商品事例を交えながら、市場や消費者にマッチした商品づくり、営業・商談力、食品表示対策、売れる仕組みづくりなど実践を含め、流通に通用するノウハウを学べるセミナーを開催します。

●開催日時（全6回） ※ご要望に応じて個別相談にも対応しております。詳細につきましては、お問合せください。

6/12(水)	10:00～15:00 (昼休憩あり)	『マーケティング戦略とプロダクト戦略（基本編）』 マーケティング、トレンド、消費者目線からの商品開発、売するための仕組みづくりまでトータル的な基本を学べます。
7/4(木)	10:00～15:00 (昼休憩あり)	『商談会を成功に導く方法』 効果的な商談会活用法、バイヤー導入視点、卸との上手な付き合い方を学べます。
7/18(木)	13:30～17:30	『プロモーション戦略（商談会、展示会、イベント活用）実践編』 バイヤーやお客様を引きつける展示ブースづくり、販促、アンケート、試食提案など効果的な商品PRのノウハウを学べます。
9/調整中	13:30～17:30	『バイヤー視点の食品表示新基準についての再認識』 来年4月の本格施行への対応は進められているか、分かり易く変更ポイントを理解できます。
10/調整中	10:00～15:00 (昼休憩あり)	『商談会事後フォローアップの強化方法』 営業力の向上と販路開拓の選定、バイヤーの対応など商談会後のフォローの重要性を学べます。
11/調整中	13:30～17:30	『イメージ戦略』 消費者傾向、売り先や客層ターゲットに合わせた食シーン、用途性の設定方法、「ウリ」が伝わるデザインパッケージなどイメージの重要性を学べます。

●講師：合同会社エージェントスタイル



代表社員 白石 展子 氏

伊藤忠商事(株)にて営業と企画を担当し、海外ビジネスを経験。首都圏、海外の百貨店、高級スーパー、大手通販向けに地域商品の開発・ブランディング・販路支援など、これまで全国数千社の中小企業、生産者を指導。地域の食材を活用した災害食の商品開発にも力を入れている。



食品表示アドバイザー 大熊 茂 氏

(株)京成ストア商品部に40年間バイヤー・食品部門統括等の業務に従事。その経験を活かし、製造事業者の小売・客層に応じた、商品開発・改良、売り方、食品表示等について支援している。バイヤー・売場目線の商品開発指導実績が豊富。



営業指導アドバイザー 長澤 睦 氏

食品製造事業者の営業、卸売業者の営業、小売バイヤーを経験。各事業者の営業代行や販路開拓支援、営業人材の育成支援を行っている。全国スーパーマーケット協会でバイヤーズ“食”セレクションも担当し、流通市場を踏まえた営業・販路開拓の指導実績が豊富。

●受講対象者

- ・6次産業化に興味のある方
- ・売れる商品づくりに興味がある方

●会場

おかやま西川原プラザ
(岡山市中区西川原255)
※無料駐車場あり



●お申し込み方法

HPの申込フォームまたはFAX（下記申込書に必要事項をご記入の上）お申し込みください。

※申込多数の際は抽選となりますのでご了承ください。

岡山県6次産業化サポートセンター

検索

<http://www.okayama-keiei.jp/6ji/>

【FAX送信用】セミナー申込書

送信先FAX：086-222-1672

フリガナ	事業所名
お名前	
住所	
TEL	FAX
E-mail	

【主催・問合せ先】岡山県6次産業化サポートセンター（岡山県商工会連合会）TEL086-238-5666(担当:中山/栢菅/宇野)