

バイヤーとの商談成約を勝ち取る!! 『元食品卸の中小企業診断士が語る 食料品・雑貨の売り方』セミナー

優れた商品を持ち、新たな販路開拓を検討される中小・小規模事業者にとって、バイヤーとの商談や面談は新たな販路を拡大する絶好の機会です。しかし、買い手(バイヤー)ニーズとのミスマッチや、商談に臨むための準備不足などで、販路開拓の機会を逃しているケースが少なくありません。

本セミナーでは、商品開発と販路開拓を中心に、これまで数多くの支援実績を有する講師をお招きし、バイヤーとの商談成約を高めるためのポイントなどを解説いただきます。情報収集の場や、営業活動の強化という視点としてこの機会を積極的にご活用ください。

日時

令和7年

10月29日(水)

14:00~16:00

場所

①久留米商工会館 202会議室

(久留米市城南町15-5)

②オンライン(Google meet)

※入室URLは後日メールにてお伝えいたします。

対象企業

販路開拓を考えている
中小・小規模事業者

定員

30名(先着順)

参加料

無料

締切

10月24日(金)17:00まで

【主催】 久留米商工会議所

【共催】 大牟田商工会議所、八女商工会議所
柳川商工会議所、大川商工会議所
筑後商工会議所、朝倉商工会議所
筑邦銀行、筑後信用金庫
大牟田柳川信用金庫、大川信用金庫

しの だ まさ と

講師

篠田昌人氏

・地域ルネッサンス篠田事務所 代表・中小企業診断士
・人手合同会社 代表社員・CEO



(講師プロフィール)

1972年福岡市生まれ。総合食品卸売業ヤマエ久野株式会社リテールサポート推進室勤務を経て、2006年に経営コンサルティング事務所「地域ルネッサンス篠田事務所」を設立。その後、2009年に芝居ユニット「裏路地Musica」、2011年に連携プロデュース型の人材デザイン組織「一般社団法人ひとデザイン研究所」、2012年3月には、手をかけて売る総合商社「人手合同会社」を設立した。食品メーカーを主なクライアントとして、商品開発と販路開拓を中心とした、商品・人材・組織・店舗・空間・事業の演出業を営んでいる。他、多数の公職、企業顧問等を兼任。経済産業大臣登録中小企業診断士403601号、経済産業省認定ソフトウェア開発技術者2001-04-07822号。座右の銘は「矜持」、芝居と麻雀をこよなく愛している。

《講座内容》

- ・自社の商品にあった販路先の選定について
- ・販路に応じた提案方法について
- ・バイヤーが見ているチェックポイントについて
- ・商談に臨む準備と商談演習
- ・アフターフォローとしての販売促進提案について

お申込み・お問合せ先 下記申込書に必要事項をご記入の上、久留米商工会議所経営支援課までFAXしてください。

久留米商工会議所 経営支援課 TEL0942-33-0213 FAX0942-33-0933

『元食品卸の中小企業診断士が語る食料品・雑貨の売り方』セミナー 受講申込書

会社名	
所在地	受講者名
業種	
従業員名	
TEL.	メールアドレス

スマートフォン
からもお申し込み
できます。



ご記入頂いた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。
(担当: 松石)