

新しい取引への道を切り拓くために

郡山商工会議所
伴走型小規模事業者支援推進事業

販路開拓支援プログラム

販路開拓の秘訣を学ぶ

効果的な販売戦略を構築する

商談へのプロセスを知る

商品の魅力を高める

顧客のニーズを把握する

商談のスキルを向上させる

対象者 / 小規模事業者である食品関連事業者 (従業員数: 製造業20人以下、卸・小売業等5人以下)

<Step 1> 販路開拓の考え方や商談を成功させるためのコツを学ぶ!!

販路開拓・商談会対策セミナー

※食品関連事業者以外の方にもご参加いただけます

日時 令和5年
9/21 木
13:30~15:30 (120分)

会場 郡山商工会議所 6階「中ホールA」
〒963-8005 福島県郡山市清水台1丁目3-8
※駐車場(有料)は限りがございます。
※当所駐車場が満車の場合は近隣の有料駐車場をご利用ください。

参加費
無料
定員
30名

講座内容

- 売れる商品開発・販路開拓の秘訣
- オンライン商談の考え方
- FCP展示会・商談会シート
- 成約を勝ち取る技術 など

講師 有限会社永瀬事務所 バイヤーズ・ガイド事業部
代表取締役 **永瀬 正彦氏** Nagase Masahiko

慶應義塾大学経済学部卒業後、株式会社リクルートに入社。『とらば一ゆ』『B-ing』や新卒向け求人情報誌の編集を経て、平成4年に独立。平成20年には、食品を作る人と買う人を結び、最終的に消費者と結びたい。そして地域と消費地を結びたいという思いから、『バイヤーズ・ガイド』を創刊、編集発行人に就任し現在に至る。現在、中央省庁や地方自治体の各種審議会委員や有識者としてアドバイザーを務める。



<Step 2> 商談会に参加して首都圏での新たな取引先を獲得する!!

首都圏食品バイヤーとのオンライン商談会

日時 **11/22** 水・30 木
10:00~17:00 (商談時間は1回約20分)

会場 郡山商工会議所 6階「中ホールA」

百貨店・スーパー・通信販売・問屋など
首都圏の食品バイヤーへ自社商品をPR

- ※商談会には各回4社程度のバイヤーが参加予定です(調整中)
- ※セミナー受講および商談シート作成が商談会への参加条件となります
- ※商品サンプル・商談シート等を事前にバイヤー側へ発送いただきます
- ※バイヤー側の意向等により商談できない場合もございます

★参加・受講方法・お申し込み・スケジュール詳細は裏面をご確認ください

スケジュール

★令和5年 9月21日(木)

<Step1> 販路開拓・商談会対策セミナー*

13:30~15:30(120分)

■ 令和5年 10月31日(火)

参加事業者決定・FCP展示会・商談会シート提出

★令和5年 11月22日(水)

<Step2>

第1回 オンライン商談会 10:00~17:00

★令和5年 11月30日(木)

<Step2>

第2回 オンライン商談会 10:00~17:00



参加・受講方法

①・②のどちらかの方法でお申し込みください。

①WEBからの申し込み
QRコードを読み込む



②下記、申込書(FAX専用)に必要事項を記載し、
FAXにてお申し込みください。

お問合せ

郡山商工会議所 中小企業相談所 経営支援課

TEL.024-921-2621 E-mail:m-yabe@entre.gr.jp

受講・参加申込書

FAX専用

申込日 2023年

月

日

FAX.024-921-2640

※切らずにそのままFAXしてください

希望する項目にを入れてください。 ※商談会は両日参加も可能です。

9/21(木)
令和5年

<Step1> 販路開拓・商談会対策セミナー

※「商談会対策セミナー」のみの受講も可能です。

セミナー受講

第1回

第2回

11/22(水)・30(木)
令和5年

<Step2> 首都圏

食品バイヤーとのオンライン商談会

※商談会への参加には、「商談会対策セミナー」の受講が必須となります。

商談会参加

第1回 11月22日(水)

第2回 11月30日(木)

事業所名		業種		従業員数	人
所在地	〒		TEL ()	-	
			FAX ()	-	
会社URL					
商談希望品					
受講者氏名	①	メールアドレス	①		
	②		②		

※ご記入頂いた情報は当所セミナーに関する運営等のみに利用し、取扱いにつきましては個人情報保護法に則り、厳重に管理いたします。