

【食品関連事業者必見！】 首都圏販路拡大×売上アップのチャンス

商談会対策セミナー&首都圏食品バイヤーとの商談会

販路開拓支援プログラム

販路開拓の秘訣を学ぶ

顧客ニーズを把握する

商談へのプロセスを知る

商品の魅力を高める

商談スキルの向上

販売戦略の構築

【Step.1】販路開拓の考え方や成約に繋げるノウハウを学ぶ！

販路開拓に使える！商談会対策セミナー

日時 令和7年 **9/16** (火)

13:30～15:00

講座
内容

- ☑商談会・展示会の準備ポイント
- ☑成約率を高める交渉術
- ☑FCP展示会・商談会シート作成方法

開催
方法

オンライン(Zoom)開催

※郡山商工会議所会議室で受講も可能です。
ご希望を裏面申込書にご記載ください。

講師

有限会社永瀬事務所
代表取締役社長(バイヤーズ・ガイド編集発行人)



ながせ まさひこ
永瀬 正彦 氏

慶應義塾大学経済学部大学卒業後、株式会社リクルートに入社。求人情報誌の編集を経て、平成4年に独立。平成11年には有限会社永瀬事務所を法人登記し取締役に就任。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。日本全国を自らの足でたずね歩き、各地域の方々と出会い、地元の食をいただき、販路開拓のお手伝いをするのが至上の喜び。最近では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ている。

【Step.2】商談会に参加して首都圏での新たな取引先を獲得！

首都圏食品バイヤーとのオンライン商談会

日時 令和7年 **12/3** (水)

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 ホール**

**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)
- ※セミナー受講及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
- ※商談で使用するPCは、会場で準備いたします。

★参加・受講方法・お申込み・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7年 9月16日(火)

13:30~15:00

【Step.1】 販路開拓・商談会対策セミナー

参加事業者決定・『FCP展示会・商談会シート』提出(～10/31頃)
※商談シート作成について、個別相談も対応いたします

令和7年 12月3日(水)

10:00~17:00

【Step.2】 首都圏食品バイヤーとの オンライン商談会

参加・受講方法

①・②のどちらかの方法でお申込みください。

①WEBからの申し込み
コチラを読込、必要事項を
ご回答ください ⇒



②下記、申込書に必要事項を記載し、
FAXにてお申込みください。

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: h-kano@entre.gr.jp

受講・参加申込書

※切らずにそのままFAXしてください

申込日 2025年 月 日
FAX. 024-921-2640

希望する項目に☑を入れてください

9/16(火)	【Step.1】 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		オンライン 参加 ☐	会場参加 ☐
12/3(水)	【Step.2】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」の受講が必要となります		商談会参加 ☐	
事業所名		業種		従業員数 人
所在地	〒		TEL	
			FAX	
会社URL				
商談希望 商 品				
受講者 氏 名	①	メール アドレス	①	
	②		②	