

販路開拓・拡大セミナー

売れる 商品づくりの 極意

大型店の進出やネット販売の普及など、
経済環境の変化が著しい昨今、自社の経営
力を高めるには、新たな販路や商品開発な
どの企業戦略は不可欠です。
その取り組みのために、今回、**各市場のト
レンドや商品開発・販路開拓・拡大の基礎
から、商談で契約を得るまでのプロセスにつ
いて、成功事例を交えたセミナー**
を開催いたします。
この機会には是非ご参
加くださいますようお願い
いたします。

**参加費
無料**

事前申込みが
必要です

- 対象** 商品開発や販路開拓・拡大に興味のある方
定員 30名 ※定員になり次第締め切ります。
※定員超過の場合のみご連絡を差しあげます。
申込み方法 下記にご記入の上、10月10日(火)まで
FAXでお申込みください

平成29年**10月18日**[水] 14:00~16:00
酒田産業会館 酒田市中町2-5-10
TEL:0234-22-9311

駐車場は有料となりますので、各自ご清算願います。

● 14:00~ 販路開拓・拡大セミナー

「商品開発・販路開拓・拡大の基礎知識」 「商談で成約を勝ち取る！」



● 講師 永瀬正彦

(株)バイヤーズ・ガイド 代表取締役社長

東京都生まれ。慶應義塾大学経済学部卒業後、リクルート
に入社。「とらばーゆ」「B-ing」等の編集を経て、平成4年に
独立。平成20年に流通小売業・飲食店向けに食品の情報
を提供する『バイヤーズ・ガイド』を創刊、平成23年に『バ
イヤーズ・ガイド』を事業会社として独立させ、(株)バ
イヤーズ・ガイドの代表取締役社長(編集発行人)に就任、現
在に至る。

● 商品開発

- 地域資源を使ったドレッシングで検証
- コンセプトとネーミング
- 売場から商品を考える

● 販路開拓

- 商品の6つの特性
- プロダクト・アウトとマーケット・イン
- 商談に向けてのステップ

● 商談で成約を勝ち取る！

- 展示会・商談会の事前準備
- 商談ですべきこと
- 商談チャンスを創り出せ！
- 商談後のアフターフォロー
- 失敗から学べ

お問
い合
わせ

酒田商工会議所 酒田市中町2-5-10
担当/中小企業相談所
TEL:0234-22-9311 FAX:0234-22-9310
E-mail: seminar1@sakata-cci.or.jp

主催

酒田商工会議所

酒田商工会議所は、皆様に支えられ、
平成29年に創立120周年を迎えました。

120
ANNIV.TH

「販路開拓・拡大セミナー」参加申込書

FAX 0234-22-9310

事業所名

住所	TEL	FAX
	担当者名	

※記載いただいた情報は、
本セミナーに関する連絡
にのみ利用いたします。