

販路開拓・拡大セミナー

売れる 商品づくりの 極意

参加費 無料

事前申込みが
必要です

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。

この機会に是非ご参
加くださいますようご
案内いたします。

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上げます。
申込み方法 下記にご記入の上、2月28日(火)まで
FAXでお申込みください

平成29年3月7日[火] 14:00
タスパークホテル ~16:00
長井市館町北6-27
TEL:0238-88-1833

車でお越しの際はホテル駐車場(無料)をご利用ください。

● 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

● 15:45～ ●ものづくりネットの概要説明

製造業のための取引支援Webサイトの活用方法についてご紹
介いたします。



長井商工会議所

長井市館町北6-27
担当/中小企業相談所 安部

TEL: 0238-84-5394 FAX: 0238-88-3778



山形商工会議所・長井商工会議所・山形県商工会議所連合会

「販路開拓・拡大セミナー」参加申込書

FAX 0238-88-3778

事業所名

TEL	FAX
担当者名	
住所	

※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。