

～商談・取引をする前に必ず知っておくべきこと～

大手バイヤーと取引を始める前の5つの心得取得セミナー

県内の多くの事業所が販路拡大を目指す中、大手バイヤーとの商談において、なかなか思うような結果に結びつかないケースが見受けられます。そこで今回、ふくいの魅力ある生産物や加工食品など「食」をテーマに、大手バイヤーが求める商品や、取引・商談する上で最低限把握しておくべき5つの心得を取得するセミナーを開催します。

日時 平成28年2月19日(金) 13:30～17:00

【商談会のお知らせ】

本セミナーの開催に合わせまして、地域色の強い商品、産直可能な商品、無添加商品などを対象とした商談会を開催します！詳しくは裏面の“大手バイヤーとの「ふくいの食」の商談会”をご覧ください。開催日:3月7日(月)／申込締切:1月25日(月)

会場 福井商工会議所ビル 会議室D

講師 (株)バイヤーズ・ガイド 編集発行人 永瀬 正彦 氏

昭和39年東京都渋谷区生まれ。慶應義塾大学経済学部卒業後、(株)リクルートに入社し情報誌編集を担当。平成5年(有)永瀬事務所を設立し独立。平成23年「バイヤーズガイド」を事業部門から独立して法人化。情報誌「バイヤーズガイド」を編集し、全国のバイヤー約4,000名に情報誌を送付するネットワークを持つ。商談会を通じた流通バイヤーとメーカーのマッチング事業、講演、セミナーの開催など販路開拓に関する多数のサービスを展開する。

内容	はじめに	大手バイヤーと取引する際の基礎知識
	1つ目の心得	百貨店側が商品の販売にかける思い
	2つ目の心得	商品コンセプトとストーリー
	3つ目の心得	ヒントは現場に！売場から商品を考える
	4つ目の心得	バイヤーには、「点」ではなく「面」で提案する
	5つ目の心得	商談で絶対にすべきこととやってはいけないこと

受講料 無料 定員 30名

- 対象
- 食に関連した商品を製造している事業所の方
 - バイヤーに商品を卸したいと思っている事業所の方
 - バイヤーとの商談がなかなか上手くいかない事業所の方

お問い合わせ・お申し込み

福井商工会議所 経営支援・人材育成課 TEL:0776-33-8283 E-mail:keiei@fcci.or.jp

お申し込み

FAX 0776-50-6789

大手バイヤーと取引を始める前の5つの心得 取得セミナー(2/19)受講申込書

事業所名		T E L () -
住所	〒 -	F A X () -
受講者名		E - m a i l 【必須】 @

※ご記入いただいた内容は、福井商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用させていただくことがあります。