

Withコロナ時代の食の販路開拓!

オンライン商談 (zoom等) スキルアップセミナー

受講者
募集

経営者、
営業担当者に
おすすめ!

通常の対面商談とオンライン商談の違いを徹底解説。

商談が始まる前の準備から実際の商談、そして商談後のフォローまで、
全体の流れを学びつつ、事例を交えながら、オンライン商談のコツ・
基礎スキルを向上させ、成約率UPを図ります。

講師



有限会社 永瀬事務所
代表取締役
永瀬 正彦 氏

第1回 基礎編

「事前準備で商談の結果は変えられる！」

- 47都道府県 食イメージ調査 沖縄編
- 販路開拓の基礎知識
- 商品コンセプトが売り先を決める
- 非食品の商品企画・開発
- 売れる地域商品とは? ※ドレッシングの試食あり

第2回 実践編

「目からウロコの商談成約を勝ち取る技術」

- 展示会・商談会 販路開拓の本質
- オンライン商談では情報発信が決め手となる
- 商品価値を上げるブランドづくり
- 商談時に必ず話すべきこと
- オンライン模擬商談 ※ロールプレイング
- 商談後のフォローアップで成約を勝ち取る!
- 最後に 成約を勝ち取るために重要なコト

開催日
(2回)

第1回 2020年 12月2日(水) 13:30~16:30

第2回 2020年 12月17日(木) 13:30~16:30

会場: 沖縄産業支援センタービル1階 104展示場

受講料無料 / 先着60名様

※事前申込み制です。
申込方法は、裏面をご確認ください。

主催  公益財団法人 沖縄県産業振興公社 経営支援課

お問い合わせ

TEL:098-859-6237 FAX:098-859-6233 (担当: 具志堅)

E-mail: smts@okinawa-ric.or.jp

講師プロフィール



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)

永瀬 正彦 氏

経歴

昭和39年 東京都生まれ
昭和61年 慶應義塾大学経済学部卒
大学卒業後、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11年には有限会社永瀬事務所を法人登記し取締役就任。
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。
現在47都道府県すべての自治体をまわり12週目に入っている。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。年間出張日数は150日を超え、各地で講演を年間100本行っている。

委員 平成31年度

『広域関東圏知的財産戦略本部』本部員(関東経済産業局)
『平成29年度外食産業等と連携した特用林産物の需要拡大対策事業』企画・検討委員(林野庁)
地域産品ブランド化推進体制構築事業 総合プロデューサー(青森県)
食のとやまブランドマーケティング戦略委員会 マーケティングアドバイザー(富山県)
農業政策短期特別研修 農業政策コース講師(政策研究大学院大学)
地域百貨店活性化委員会 コーディネーター(日本百貨店協会)

参加申込 申込締切:11月30日(月)

事前申込制です。QRコードを読み取り入力フォームに記入いただくか、必要事項をご記入のうえ、下記申込み先までFAXまたはEメールにてお申込みください。

Fax: 098-859-6233
E-mail: smts@okinawa-ric.or.jp

担当: 具志堅

QRコードからの
お申し込みはこちら



オンライン商談スキルアップセミナー 申込書

企業・団体名	フリガナ	
参加者	役職	フリガナ 氏名
連絡先	電話	E-mail
参加希望講座	※参加を希望する講座に☑をつけてください。 <input type="checkbox"/> 両日参加 <input type="checkbox"/> 第1回 基礎編(12/2) <input type="checkbox"/> 第2回 実践編(12/17)	