

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あげます。
申込み方法 下記にご記入の上、2月22日(水)まで
FAXでお申込みください

平成29年**2月27日**[月] 14:00 ~16:00
山形グランドホテル 山形市本町1-7-42
TEL:023-641-2611

車でお越しの際はホテル駐車場(無料)をご利用ください。
満車の際は周辺駐車場(有料)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。「とらば一ゆ」「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

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。

●おもてなしギフトの概要説明

Yahoo!ショッピング上に開設したインターネットギフトショップの活用方法。



山形商工会議所 山形市七日町 3-1-9
担当/経営支援課 小池
TEL:023-622-4666 FAX:023-622-4668



主催 山形県商工会議所連合会



共催 山形商工会議所・長井商工会議所

「販路開拓・拡大セミナー」参加申込書

FAX 023-622-4668

事業所名

TEL

FAX

住所

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。



セミナーなど、経営に役立つ情報を随時お届けします。

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。
この機会に是非ご参
加くださいますようご
案内いたします。

**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、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 ~16:00
タスパークホテル 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。「とらば一ゆ」「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



主催 **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

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。