

おおいた販路拡大チャレンジ塾 ～募集要項～

1 目的

大分県内の農林水産資源や食品加工技術等を活かした県産品の販路拡大を支援するため、県内食品関係中小企業者の展示会・商談会における成約率の向上を目指し、実践的な知識やスキル等を学ぶ「おおいた販路拡大チャレンジ塾」を開催します。

2 講師

I T O U 企画 代表 伊東 正寿 氏

「流通コンサルタント／中級食品表示診断士」

(URL : <http://www.itoukikaku.com/index.html>)

【講師略歴】大分県出身。大手量販店でデイリー・グロサリーのバイヤーリーダーや商品開発を担当。現在は九州各地で、販売戦略のブラッシュアップや、参加者の商談会スキルの向上を目指した「商是塾」講師として活躍中。

3 募集対象事業者

大分県内の食品関係中小企業（食品加工・製造業）

4 応募要件

- ① 県外の量販店等に向けた販路開拓に積極的に取り組む意欲があること。
- ② 全6回のチャレンジ塾に継続して参加できること。
(但し、1回目のオープンセミナーだけの参加も可能です)
- ③ 塾終了後も、売上状況等のヒアリングに応じること。

5 「おおいた販路拡大チャレンジ塾」の構成

- ① オープンセミナー 《第1回 令和2年7月14日(火)》

○開催テーマ

「新型コロナウイルスによる食のマーケットへの影響」

○定員：30名程度

- ・応募者多数の場合は、申込先着順となります。
- ・参加人数は、1事業者あたり原則として2名までとします。
- ・オープンセミナーだけの参加も可能です。

- ② チャレンジ塾 《第2～6回 令和2年8月～令和3年2月》

○概要：第1回オープンセミナー参加者のうち、第2～6回まで継続して受講していただき、販路拡大のための実践的な商談スキル等を身に付けるためのチャレンジ塾です。

○定員：15名程度

- ・応募者多数の場合は、申込先着順となります。
- ・参加人数は、1事業者あたり原則として1名とします。
- ・第2～6回まで、継続して受講をお願いします。

6 開催日程及び会場

	開催日時	内容
1回目	7月14日(火) 14:00~16:00	オープンセミナー形式 「新型コロナウイルスによる食のマーケットへの影響」 ～最新マーケットトレンドと営業・商談手法の変化～
2回目	8月12日(水) 13:30~16:30	塾形式 「新商品開発あるべき姿の考え方」 ～新商品開発フローと商品コンセプトの重要性～
3回目	10月13日(火) 13:30~16:30	塾形式 「スーパーマーケット・百貨店への販路開拓」 ～商流・物流の流れと商社卸の役割を学ぶ～
4回目	12月2日(水) 13:30~16:30	塾形式 「成果が上がる食の展示会攻略法」 ～展示会目標設定シートの作成～
5回目	1月12日(火) 13:30~16:30	塾形式・プレゼン形式（グループワークを含む） 商談成約に向けた6つのステップ ～商品企画書の作成と展示会目標設定シートの発表～
6回目	2月26日(金) 13:30~16:30	実践式 商談エクササイズ・模擬商談 ～バイヤーとの商談演習（オンライン商談）～

○会場：大分県産業創造機構300会議室（ソフトパークセンタービル3F）
※新型コロナウイルスによる感染症の状況により、予定している日程及び内容等については、中止、変更またはオンラインビデオ通話での実施となる場合があります。

7 セミナー参加費 無料

8 申込方法・申込期間

① 申込方法

別紙「申込書」を、(公財)大分県産業創造機構までメール、FAX、郵送又は持参により提出してください。

② 申込期間

令和2年7月10日(金) 17時まで

9 問い合わせ先

(公財)大分県産業創造機構 地域産業育成課 担当：渡辺・宇都宮

住所：大分市東春日町17-20

TEL：097-537-2424 FAX：097-534-4320

E-mail：y-watanabe@columbus.or.jp