

おいいた販路拡大 チャレンジ塾(2021)

受講料
無料

新型コロナウイルスによりこの1年でセールスプロモーションは大きく変化致しました。未だ続くコロナ禍のなか、新たな販路開拓方法を学ぶ実践セミナーです。

【開催日程】

- | | | | |
|-----|-----------------------------|-----|------------------------------|
| 第1回 | 2021 5/28(金)
14:00~16:30 | 第2回 | 2021 6/22(火)
13:30~16:30 |
| 第3回 | 2021 7/27(火)
13:30~16:30 | 第4回 | 2021 8/24(火)
13:30~16:30 |
| 第5回 | 2021 9/24(金)
13:30~16:30 | 第6回 | 2021 10/26(火)
14:00~16:30 |

※受付は**30分前**から開始します

【講師】

ITOU企画代表 伊東 正寿 氏

大分県杵築市出身（熊本市在住）
中級食品表示診断士
流通コンサルタント ITOU企画代表
HP：<http://itoukikaku.com/>
熊本よろず商是塾、鹿児島市商是塾、
宮崎商是塾、長崎商是塾など実績多数
元(株)熊本ハローデイ常務取締役営業本部長

【開催場所】

(公財) 大分県産業創造機構300会議
大分市東春日町17-20 ソフトパークセンタービル3F

【申込方法】

裏面申込書に記入のうえ、
下記申し込み先に提出下さい。

【対象】

県内の中小規模食品製造業者

【申込〆切】

2021年5月14日(金)

【募集定員】(先着順)

全6回 チャレンジ塾 15社
※全6回まで、全て受講できる企業様に限ります。
※各社2名まで参加可能です。

※中小企業地域資源活用等促進事業の
助成金を活用して実施しています。

お申込み・お問い合わせ先

(公財) 大分県産業創造機構 地域産業育成課
竹本、宇都宮

TEL：097-537-2424

FAX：097-534-4320

メール：k-takemoto@columbus.or.jp

	開催日時	内 容
1回目	5月28日(金) 14:00~16:30	「ブランド構築のステップと商品コンセプト」 ～自社商品の強み・アピールポイント・3分スピーチ～
2回目	6月22日(火) 13:30~16:30	「リアル・SNSを活用した販売戦略」 ～ペルソナシートの作成・SNSを活用した運用ルール～
3回目	7月27日(火) 13:30~16:30	「展示会・商談の事前準備を学ぶ」 ～商流・物流の流れと高質スーパー調査方法～
4回目	8月24日(火) 13:30~16:30	「バイヤー目線！リアル商談・オンライン商談ノウハウ」 ～実践型！オンライン商談管理表を学ぶ～
5回目	9月24日(金) 13:30~16:30	「バイヤー商談用商品企画書の作成」 ～高質スーパーマーケット商品企画提案書の作成～
6回目	10月26日(火) 14:00~16:30	「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）～

【注意事項】

- (1) 全6回全て受講してください。毎回、課題が出されますので、必ず次の回までに取り組んだうえで参加してください。
- (2) 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。
- (3) 新型コロナウイルス感染症予防のため、マスクの着用と出入口での手指消毒をお願いします。また、事前の検温と健康観察を行い、発熱やかぜなどの症状がある場合は、参加を控えてください。
- (4) おおいた販路拡大チャレンジ塾募集要項もご覧ください。

5/14
×切

おおいた販路拡大チャレンジ塾 受講申込書

会社名		業種	
住 所	〒		
電 話	会社	FAX	
	携帯		
E-mail			
参加者名	部門・役職名	(ふりがな) 氏 名	