

ビジネスマッチング（商談会） 対策セミナー



近年、全国各地で商談会が開催され多くの事業者の方が販路開拓を目指し参加されています。しかし、せっかく商談会に参加しても、しっかりと準備をせずに参加すると、商品自体は良くても、その魅力を十分に伝えられなかったり、バイヤーとの取引のタイミングを逃したりと、成約につながる確率が小さくなってしまいます。

本セミナーでは、バイヤーとしての経験が豊富な講師を招き、バイヤー目線でどのような準備をすれば少しでも成約の可能性を高められるか、商品のアピール・バイヤーへのアプローチなどについての実践的な方法をお伝えします。

【講師紹介】独立行政法人中小企業基盤整備機構北海道本部チーフアドバイザー

岡島 義明 氏



〈講師経歴〉

北海道大学水産学部卒。(株)西友西町店・宮の沢店副店長、(株)三島取締役商品部長、(株)道東ラルズ地区統括 GM など、流通小売業(GMS・スーパーマーケット)において販売・仕入・管理を实践。スーパーマーケットなどで食品を中心に商品全般にかかわり、店づくり・町づくりを手掛ける。

現在は、マーケティングや販路開拓等の支援に携わる。

- 日時：平成29年8月24日（木）14:00～16:00
 - 場所：エコーセンター2000 3階視聴覚室（網走市北2条西3丁目）
 - 対象者：ビジネスマッチングに参加される方、参加を検討されている方など
 - 受講料：無料
- 《申込方法》下記申込書にご記入の上、FAX・電話、または網走信用金庫各支店窓口にてお申込み下さい
《申込み先》網走信用金庫 地域振興支援部 担当 小林・福沢
TEL:0152-67-4128 FAX:0152-43-5431

【セミナーの内容】

商談会に参加するにあたり必要となる実践的な知識をセミナーにてお伝えします。

- ①商談会までに準備すること
- ②バイヤーとの交渉の仕方
- ③商談会終了後のアフターフォロー

主催：網走信用金庫 共催：網走商工会議所
後援：網走市物産協会・東京農業大学生物資源開発研究所オホーツク実学センター
協力：独立行政法人中小企業基盤整備機構北海道本部

----- 切り取り線 -----

8/24（木）「ビジネスマッチング（商談会）対策セミナー」 参加申込書

網走信用金庫 宛（FAX：0152-43-5431）

平成29年 月 日

事業所名		住所	
TEL		FAX	
氏名			

※ご記入頂いた情報はビジネスマッチングの開催情報、各種セミナー開催情報の提供以外には使用いたしません。