

中級編

information
商談スキルアップ勉強会

主催：札幌商工会議所 共催：(一社)北海道商工会議所連合会 協力：北海道内各地商工会議所



商談成立のためにより高い知識と方法論を学びませんか

商談を円滑に進めるための基礎知識やノウハウからもう一步掘り下げ、情報発信、情報収集の重要性から真のニーズを捉え、解決策を提供し商談成立までの道筋をこの機会に勉強しましょう。必ずヒントがあり、皆さまの力となるでしょう。ご参加をこころよりお待ちしております。

《勉強会》

1. 場所・日時 場所：札幌商工会議所 会議室
《1 講目》平成30年11月 6日 (火) 13時30分～17時00分
前半 (90分) 情報収集・発信の重要性・流通の仕組みについて
後半 (90分) 提案力強化の重要性や営業資料作成について
《2 講目》平成30年12月 6日 (木) 9時00分～
自社商品プレゼン (個別面談形式予定)
2. 講師 一般社団法人全国スーパーマーケット協会「バイヤーズ“食”セレクション」審査員
大川 正行 (おおかわ まさゆき) 氏
小山 達夫 (こやま たつも) 氏
※講師略歴は裏面を参照ください。
3. 募集人数：20名 (定員に達し次第締め切りとさせていただきます)
4. 参加料 会 員：1名につき 5,000円 (税込)
非会員：1名につき 8,000円 (税込)
※尚、この勉強会は全2回のコースとなっていますので、単回での参加は出来ません。

商談力の更なる向上と強化の促進!

札幌商工会議所 販路拡大支援事業

商談スキルアップ勉強会 **中級編**のご案内

〈1 講目〉 前半

- ・ 52 週販促とは ・ 棚割提案の重要性 ・ 流通の仕組み、卸売業者との関係、物流コスト
- ・ 商談力強化のための「情報発信・収集の重要性」「コミュニケーション力の強化」

〈1 講目〉 後半

- ・ 提案力強化(季節や地域に応じた提案)の重要性について
- ・ 提案書の書き方 ・ FCP シート等営業資料作成の方法と説明
- ・ 宿題(自社製品の企画書作成)

〈2 講目〉

- ・ 個別相談(宿題の企画書を用いて、自社製品のプレゼン及びフィードバック等)
- ・ 講師と面談形式(1社 40分～50分)

講師略歴

大川 正行(おおかわ まさゆき)氏

一般社団法人全国スーパーマーケット協会「バイヤーズ“食”セレクト」審査員。食品問屋入社、爾来39年間、仕入れから営業まで一貫して問屋業に携わる。大手問屋の役員に就任後、常務取締役、専務取締役を歴任し、2010年退任。2011年より一般社団法人全国スーパーマーケット協会と契約。

講師略歴

小山 達夫(こやま たつむ)氏

一般社団法人全国スーパーマーケット協会 調査役
大手コンビニチェーンに入社後、店長、スーパーバイザー業務の間に酒販店への切り替え、業の販売認可取得等に力を尽し加盟店売上向上に努め、22年間に渡り商品のパイピング、商品開発業務に携わる。大手総合スーパーチェーン等にも出向し、物流戦略の立案業務や利益、業務の改善を進めてきた。協会入局後も、首都圏での各県産品売込支援委託業務や、セミナー講師、個別相談を務める。

商談スキルアップ勉強会のご案内 参加申込書

企業・団体名			
フリガナ 氏名		役職	
住所	〒 -		
TEL		FAX	
所属商工会議所	<input type="checkbox"/> 会員(商工会議所) <input type="checkbox"/> 非会員		

《お問合せ先》 札幌商工会議所 会員組織部 会員サービス課 担当 高橋、須賀
TEL: 011-231-1318 FAX: 011-231-5591