

「商談スキル向上研修会」

輸出志向の事業者の事例に学ぶ

～商品情報シートの書き方と国内外の展示会の活用方法～

国内外に新たな販路を開拓していくためには、食品展示会等を上手に活用するとともに、商談時において、自社商品のセールスポイントを的確に伝えることが必要となります。

食品展示会は、出展することが目的ではなく、食品展示会を活用し、成果をあげていくことが重要であり、新たなビジネスパートナーを獲得していくため、出展にむけた周到な準備を行うことが必要となります。

そこで、食品展示会の有効な活用方法を学び、バイヤー等に商品の特徴等を明確に伝える商談会シートの書き方等の商談スキルの向上を図るため、本研修会を開催します。

日時

平成30年

6月21日

木

13:30～16:00

(受付は、13:00より)

場所

三重県勤労者福祉会館

6階 講堂

(津市栄町1丁目891)

定員

100名

参加料

無料

主催

三重県農林水産物・食品輸出促進協議会
三重県食品産業振興会

申込方法

裏面「参加申込書」に必要事項を記入の上、6月15日(金)までにFAXまたは電子メールによりお申し込みください。

内容

<第一部> 13:30～14:30

講演1「食品展示会の有効な活用方法(仮題)」

- ・食品展示会前後の動き方と準備
- ・食品展示会出展時の留意点
- ・食品展示会の活用事例

など、展示会・商談会の理想的な活用方法について紹介します。

<第二部> 14:40～15:30

講演2「キラリと光る商談会シートの書き方(仮題)」

実際に使用された商談会シートを活用し、商品の「魅せ方」を紹介します。

<第三部> 15:30～16:00

情報提供および質疑応答

情報提供：台北における輸入卸・小売店等の状況

【講師】

塩田 靖浩(しおた やすひろ)氏
合同会社シオタトレーディング 代表

ジェトロ認定貿易アドバイザー、海外販路に精通し、北米、欧州、オセアニア、アジアなど、23か国・地域での食品輸出商談支援の実績を有する



※紹介する事例は輸出関連のものが多いですが、国内での食品展示会にも十分活用できる内容となっています。