

【小規模事業者の販路拡大方法】製品の売り込み方と磨き方・魅せ方セミナー
開催要領

1. 課題

福祉事業所には、生産規模が小さく営業リソースも少ない小規模事業者が多く、これまで地域外・県外へ販路拡大を目指すことへの障壁があり、販路選定・売り方が限定的であったため販売に苦慮している。

2. 開催目的

小規模事業者が販路開拓を目指す上でどのような方法があるのか、対中間卸業者、対流通・小売店に売り込むために何が必要かなど販路拡大のための知識やポイントを学ぶ。また、そのために必要な製品の改良ポイントを学び、売る力と作る力を高め、販売数の増加、工賃の向上を目指す。

3. 対 象

島根県内の就労支援事業所および生活介護事業所

4. 日時・場所

松江会場 平成31年3月5日(火) 13:30~16:30
松江合同庁舎 会議室601 松江市東津田町1741-1)
浜田会場 平成31年3月6日(水) 13:00~16:00
いわみーる 402研修室(浜田市野原町1826-1)

5. 講 師

有限会社アイエムピー 代表取締役 泉川信一氏
卸(問屋)、小売のコンサルタント業務を行いながら30社ほどの食品メーカーの営業代行、営業マン教育、新規事業立ち上げを手がける。2012年より(一社)新日本スーパーマーケット協会、関東地区事務局長として業務を受託。商品相談専門員として、日本全国で各種流通対策セミナー、展示会&マッチング事業、営業代行、商談会開催を行う。現在は上記に加えIMPとして、地方の地域食材を首都圏へ流通させる事業を本格化。しまねブランド推進課「基礎から学ぶこれからの商品づくり講座」の講師を務めるほか、北海道商工会連合会「売れる商品づくりプロジェクト検討委員会」検討委員 他多数。

6. 内 容 (計180分 休憩2回含む)

第1部 販売の心得と販路拡大の為の取り組み(営業)の基本

- ・販路拡大を目指す上で必要な心構えと考え方
- ・バイヤーが重要視するポイント など

第2部 事例で見る商品の磨き方と魅せ方

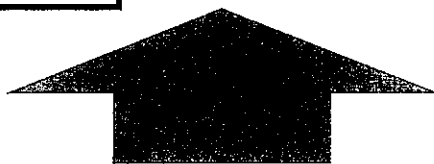
- ・一般企業と福祉事業所の商品事例紹介
- 売れたものから商品改良や売り方のポイントを学ぶ

第3部 売り込み方

- ・販路設定やルート別の売り込み方について
- ・中間卸企業との関係構築について など

※内容については一部変更となる可能性あり

FAX 番号 : 0852-67-2672



送信用紙不要。このまま FAX 送信ください。
送信先 : 島根県障がい者就労事業振興センター東部事務所 糸賀宛て

期限 : 2月22日 (金) 必着

製品の売り込み方と磨き方・魅せ方セミナー
参加申込用紙

事業所情報	事業所名 :		
	住 所 :		
	担当者氏名 :		
	電 話 :		
※定員に達した際など連絡する場合がありますので必ずご記入ください			
参加会場	いずれかに○をご記入ください 松江会場 (3/5) 浜田会場 (3/6)		
出席者		職 名	氏 名
	①		
	②		
	③		
備 考			

※販路拡大について具体的なお悩みがある場合は、備考欄にご記入ください。