

バイヤーを振り向かせる 販路開拓の必勝法

～商談は“準備”が9割～

参加費無料！

商談成約率を上げたい方必見！

自社商品をバイヤーへ売り込む絶好の機会である商談会や展示会。しかし、いざ商談に臨むと上手くPRできず、せっかくのチャンスを逃している企業も少なくありません。

本セミナーでは、商談をより順調に運ぶための準備から、効果的な商談術について、大手百貨店のバイヤーとして1,000社以上との商談経験を有する、岡田 保久 氏を講師に迎え、ご講演いただきます。是非ご参加ください。

セミナー内容

- ① 自社商品の魅力を伝える準備
- ② 「エントリーシート」の作り方
- ③ バイヤーの心に響く商談術
- ④ 講師による商談デモンストレーション
- ⑤ 優れた商品が、成約に至らなかった例
- ⑥ バイヤー時代に「響いた」、「成約の決め手となった」言葉
- ⑦ 商いの本質とは？

＼ このような方が対象 ／

- ☑ エントリーシートの書き方についてお悩みの事業者
- ☑ 商談でバイヤーの手応えを感じられない、なかなか成約に結びつかないとお悩みの事業者
- ☑ 自社商品の魅力の伝え方を学び、効果的な売り込み法を知りたい事業者



講師

岡田 保久 氏 岡田保久中小企業診断士事務所 代表

中小企業診断士 / 販売士1級 / 国際認証MBA

約28年間大丸松坂屋百貨店にて販売促進担当 / バイヤー / マネジャー として従事し、全国 1,000社以上の中小企業のマーケティングをサポートした実績を持つ。

現在は公的機関や民間企業の経営コンサルタントとして小売業 / 飲食・サービス業等の経営企画、戦略立案、売上拡大、販路開拓、新商品開発、IT活用等を支援している。

お申込み



2023.7.28 (金)
15:00～16:30



京都商工会議所 7-AB会議室
(京都経済センター7階)

申込方法 下記QRコードを読み取り、
京都商工会議所HPからお申込みください。

申込締切 7月21日(金)正午

京都商工会議所

→「イベント・セミナー情報」ページへ！



※参加証は送付しません。

※ご記入いただいた個人情報は、本事業の管理・運営のため、本所事務局の各種連絡・情報提供に利用させていただくほか、講師に参加者名簿(事業所名・役職・氏名など)として提供する場合がございます。