

第1回商談力向上ミニセミナー＆相談会

主に食品系商材を取り扱う小規模企業者、中小企業の皆様が、自社製品の販路開拓や販路拡大に向けた企業活動をするにあたりバイヤー等との商談が必須となりますが、その際の商談の仕方等について、わかりやすく説明をするミニセミナーを10回シリーズで開催します。また、セミナー後、相談会も開催いたします。

事業を始めたばかりで商談に慣れていない方、今まで経営者の方が主に商談をしていたが、これからの商談を任された方など、ぜひご参加ください！

| | | | |
|--------|-------|--------------|-------------|
| 1. 開催日 | ①弘前会場 | 令和4年5月24日(火) | 13:30~15:30 |
| | ②八戸会場 | 令和4年5月27日(金) | 13:30~15:30 |
| | ③青森会場 | 令和4年5月30日(月) | 13:30~15:30 |

| | | |
|---------|-------|------------------------------------|
| 2. 開催場所 | ①弘前会場 | 弘前商工会議所 2階 201号室 (弘前市上鞆師町18番地1) |
| | ②八戸会場 | ユートリー 4階 伝統工芸室 (八戸市一番町1丁目9-22) |
| | ③青森会場 | 青森県信用保証協会 5階 会議室 (青森市新町2丁目4番1号) |

3. 対象者 小規模事業者、中小企業者

4. 参加申込 各会場開催日の前日まで 定員6名 ※定員に達し次第締め切らせていただきます
申込期限 (青森会場は5月27日まで。裏面の申込書をMail又はFAX等によりお申し込みください)

5. 内 容

1. 開会

2. ミニセミナー 商談会の流れとポイント 30分

～商談成否の分かれ目はこんな所にある！～

講師：青森県よろず支援拠点 コーディネーター 外崎 健児

内容：面談型の商談会において、商談の流れや時間配分などのポイントについて解説します。

3. 個別相談会 ミニセミナー終了後随時

6. 問合せ先 ※お申込書は、裏面です



青森県よろず支援拠点((公財)21あおもり産業総合支援センター) (担当:石岡)

〒030-0801 青森市新町2-4-1 青森県共同ビル7階 URL <https://www.21aomori.or.jp/yorozu/>
FAX 017-721-2514 TEL 017-721-3787 E-mail aomori_yorozu2606@21aomori.or.jp

公益財団法人21あおもり産業総合支援センター 青森県よろず支援拠点事務局 行き
 ※ファクシミリの送り状は不要です。本状をそのまま送信してください。申込期限：各会場の開催日の前日
 (FAX 017-721-2514 又は メール:aomori_yorozu2606@21aomori.or.jp)

青森県よろず支援拠点

「第1回商談力向上ミニセミナー&相談会」申込書

| | | | |
|---------------------|-------------------------------------|-----|-----|
| 企業名・事業者名 | | | |
| TEL | | FAX | |
| E-Mail ※任意：連絡担当者 | | | |
| 参加者 | 役職名 | | お名前 |
| | 役職名 | | お名前 |
| | 役職名 | | お名前 |
| 参加会場 | 青森会場 ・ 弘前会場 ・ 八戸会場 ※参加希望会場に○をお願いします | | |
| 個別相談申込 | 希望する ・ 希望しない ※該当項目を○で囲んでください | | |

(相談内容を記入してください)

【今後の予定セミナー内容】

6月：販路拡大のポイント 7月：営業力強化 8月：展示会陳列のポイント 9月：商品導入について
 10月：新商品発売時のポイント 11月：マーチャンダイジングから考える販路 12月：展示会の有効活用
 1月：展示会当日の対応について 2月：展示会終了後の対応について