

# 第7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！ ※途中の回からの参加も可能です

1. 開催日	①八戸会場	令和4年11月25日（金） 13:30～15:30
	②青森会場	令和4年11月28日（月） 13:30～15:30
	③弘前会場	令和4年11月29日（火） 13:30～15:30

2. 開催場所	①八戸会場	青い森信用金庫 本店第一別館 会議室 (八戸市大字八日町18)
	②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)

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（青森会場のみ11月25日（金）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 (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 マーチャンダイジングから考える販路 30分

～商品のポジショニングを正しく捉えた販路を考えよう！～

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：大手メーカーはマーケティングを行い、ニーズ調査から商品を開発したり、大規模な広告を行い自らの力で市場を作りますが、地域メーカーの場合は自社の製品が市場の中でどのようなポジションか客観的に認識した上でこの商品を求めるお客様はどこにいるのか考察し、販売戦略を考える必要があります。今回はこの販売戦略の考え方をお伝えします！

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あもり産業総合支援センター) (担当:八戸、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/>

TEL 017-721-3787 FAX 017-721-2514 E-mail [aomori\\_yorozu2606@21aomori.or.jp](mailto: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（青森会場は11月25日（金）まで）

（ 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7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			
事業所所在地	〒	業種	
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	八戸会場 ・ 青森会場 ・ 弘前会場 ※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】			
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			