

商談力向上セミナー

～元バイヤーが教えます！商談を成功させる方法～

バイヤーはどのような視点で「商品」そして「商談相手」を見ているのか？
どうすれば自社の商品をうまく売り込むことができるのか？
大手百貨店のバイヤー経験者が解説します！

講演内容

- ①商品が販売展開されるまでの流れ
- ②バイヤーが注目するポイント
- ③成果が出る売り込み方

日時

令和3年9月28日(火)
14:00～16:00

講師

(株)アートクリエイティブビジネスサポート
取締役社長 早水 啓眞 氏



- ・1989年 株式会社高島屋入社
- ・日本橋店食料品部（和洋酒売場）を皮切りに、主に食料品分野における売場運営、各種企画立案、店舗改装、新規出店、食品全般にわたる仕入責任者を経験

開催形式

Zoomによるオンライン形式

お申込は裏面へ！

準備ができれば さっそく商談！

第6回 売り込みビジネス商談会

バイヤーニーズに対して提案する完全事前調整型の商談会なので、商品に興味のある状態から商談が始まります！

日時

令和3年11月24日(水)
10:00～16:00

会場

岐阜商工会議所 2F 大ホール

定員

先着 40 事業所



主催：岐阜商工会議所、岐阜信用金庫

共催：岐阜県下商工会議所、関信用金庫、八幡信用金庫

セミナーの申込方法

岐阜商工会議所のホームページ (<https://www.gcci.or.jp/>) より
「令和3年度セミナー・講習会のご案内→商談力向上セミナー」

または右下のQRコードより当セミナーページへアクセス、
申込フォームよりお申し込みください。

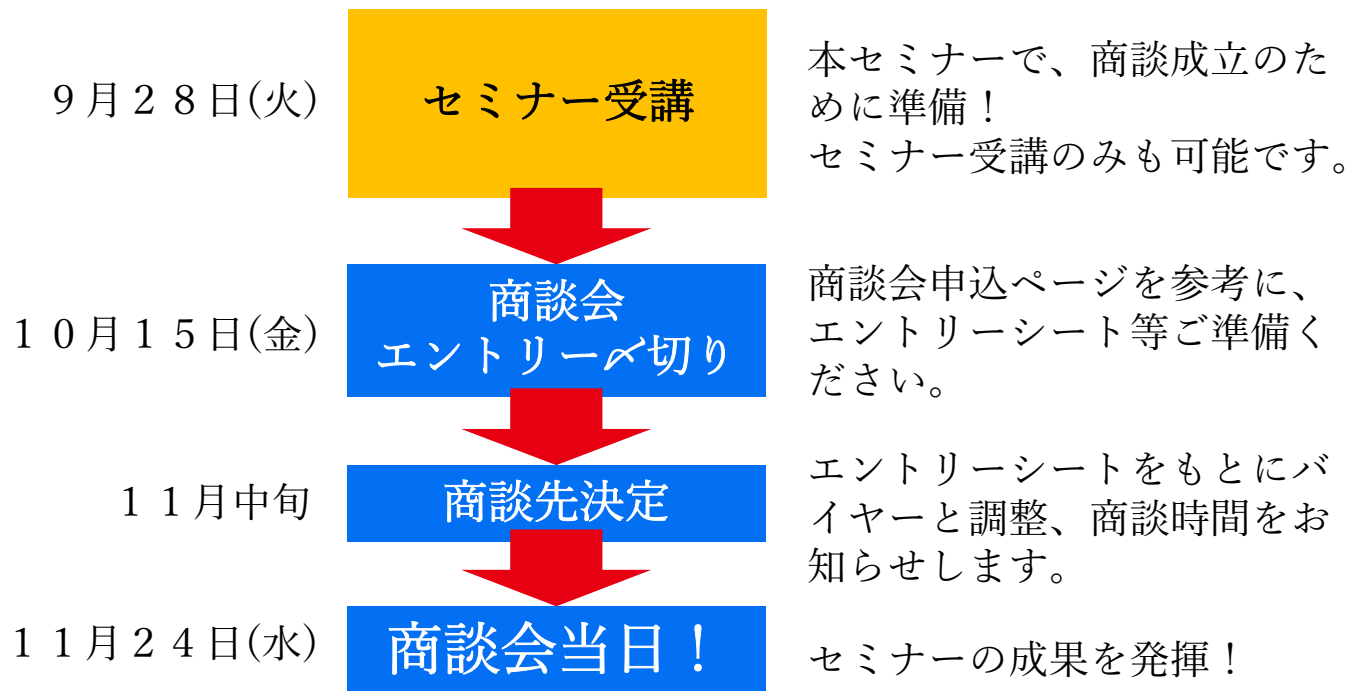
※フォームにご入力いただいた個人情報は当所が適切に管理し、
本セミナーの運営および当所からの情報提供にのみ利用します。

※セミナーへの参加招待メールをお送りします。受信できるア
ドレスがない場合は参加することができません。

※当所に起因する接続トラブル以外、セミナーのやり直しなど
の対応は致しかねますのであらかじめご了承ください。



商談会までの流れ



お問合せ

岐阜商工会議所 中小企業相談所 相談課 (担当：山田・村上)
TEL: 058-264-2135 E-MAIL: soudan@gcci.or.jp