

商談会で
成果を
出したい方
必見！

商談は

準備が 9割

考える編

- ① 自社商品の魅力を伝える準備
- ② 「PRシート」の作り方

伝える編

- ① バイヤーの心に響く商談術
- ② 講師による商談デモンストレーション
- ③ 次につなげる商談テクニック
- ④ 商談後のフォローと次回アポイントの取り方

分かち合う編

- ① バイヤー時代に「響いた」「成約の決め手となった」言葉
- ② 優れた商品が成約に至らなかった例
- ③ 商いの本質とは？

**販路開拓の
必勝法!**

日時 7月29日 月 14:00から
16:00まで

会場 岐阜商工会議所
5階 議員総会室

定員 30名

受講料
無料

代表
おかだ ほか
岡田 保久氏

自社の商品・サービスを売り込むための
絶好のチャンスである商談会。
しかし、せっかく出てみても、思うような成果を
得られず悩んでいませんか？
本セミナーでは「準備」当日「商談後」という
一連の流れの中で、
成果を出すために
重要なポイントをも
解説します！

講師



中小企業診断士 / 1級販売士 / 国際認証MBA/ITコーディネーター/ウェブ解析士
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する実績を持つ。

現在は公的支援機関の派遣専門家・相談窓口担当や民間企業の顧問として、
年間計100社以上の食品製造業/小売業/卸売業/飲食・サービス業等の売上拡大、
経営改善、戦略立案、販路開拓、新商品開発、IT活用、施策活用等を支援している。

さらに 商談スキル等についてマンツーマンで指導を受けたい、自社固有の悩みを聞いてほしい・・・など 個別相談会にて、
ご相談いただけます！

詳しくは裏面へ

お問い合わせ 岐阜商工会議所 中小企業相談所 支援グループ(担当:山田) TEL 058-264-2135 Email seminar@gcci.or.jp

主催:岐阜商工会議所

後援:岐阜信用金庫・岐阜県下14商工会議所(大垣・高山・多治見・関・中津川・美濃・神岡・土岐・瑞浪・恵那・各務原・美濃加茂・可児・羽島)

※本セミナーは岐阜県の補助金を受けております。令和6年4月1日

個別相談
案内へ

商品力・提案力アップ

個別相談会

日時 8月7日 水 または 8月28日 水

時間 10:00～16:00 1枠50分／1社で先着順となります。

会場 岐阜商工会議所 1階 1-B 会議室

定員
10社

費用
無料

～相談会のメリット～

1 自社固有の悩み
課題を相談できる！

2 マンツーマンの
濃密指導！

3 商品力向上
PR力強化が図れる！

商談スキルの向上、
商品シートの
内容改善など、
あなた固有の
課題に合わせて
アドバイスします！

担当
専門家

岡田保久
中小診断士事務所
代表
おかだ ほか
保久 氏

セミナー および 個別相談会 の申込方法

岐阜商工会議所のホームページ、
または二次元コードから専用の申込
フォームにて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・個別相談会の運営および当所からの情報提供にのみ利用します。

予告！

第9回 売り込みビジネス商談会

開催のお知らせ

日時：令和6年11月19日(火) 10時～16時
会場：岐阜商工会議所

セミナー・個別相談会で学んだことを活かすチャンス！県内外のバイヤーが集う商談会です！本セミナー・個別相談会に申込された皆様には、後日メールにて案内を送信いたします。

お問い合わせ

岐阜商工会議所 中小企業相談所 支援グループ (担当：山田)

TEL 058-264-2135

Email seminar@gcci.or.jp

※本セミナーは岐阜県の補助金を受けております。令和6年4月1日

セミナー案内