



## 宮崎商是塾～営業力・プレゼンテーション力アップ編～

### セミナー概要

人材育成の観点からも、展示会や商談会での成約率をあげるための営業力の強化は不可欠です。本講座では販路開拓の基本や展示会の攻略法などをセミナー方式で学び、参加者のコミュニケーション力アップを目指した実践方式のワークショップを取り入れ、これからの事業展開や販路開拓の気づきの場としていただきました。

最も相談の多い販路開拓については、熊本で成功を収める企業様の講演や店舗視察、福岡の店舗視察や物流センターの視察を通じて、販売チャネルの多様化とそれぞれの特性や注意点について学びました。

営業力・商談力・販売力のアップにつながる実践力を身につけるための、講座内容でした。

回数	タイトル	カリキュラム
1 回目 2 回目	コミュニケーション力を身につける	① 販路開拓の基本 なぜ展示会・商談会で成果が出ないのか ② コミュニケーション力のアップ(前編)
	食の展示会・商談会のノウハウを学ぶ	① コミュニケーション力のアップ(後編) ② 展示会・商談会の攻略法
3 回目 4 回目	福岡・熊本の流通視察バスツアー	視察先・講義内容 【熊本】コッコファーム(たまご庵) 【福岡】店舗視察・物流センター等 ・POPや陳列を学ぶ・流通の仕組みについて
5 回目 6 回目	プレゼンテーション力のアップ	① 販売力向上、商談成約を上げる手法を学ぶ ② 1 分間スピーチと店舗でのマネキン販売手法
	商談力のアップ 振り返り	① 商談実践練習 ② 模擬商談エクササイズ ③ 振り返る会(各自発表)



## 講師

### メイン講師

ITOU 企画 代表 伊東 正寿 氏



#### 【経歴】

(株) 寿屋にてデイリー・グロサリーを担当し、新規事業、販売指導、店長を経験。その後(株)ハローデイの商品仕入れ、プライベート商品の企画開発、物流改善等の仕組みづくりを手掛けた。関連会社の(株)熊本ハローデイの常務取締役営業本部長として就任後、平成 22 年 10 月 1 日に流通コンサルタントとして『ITOU 企画』を事業開始。

#### 【講師・業務経歴】

- ・独立行政法人中小企業基盤整備機構 九州本部 地域活性化支援チームアドバイザー
- ・宮崎県：H26～27 年度 みやざきフードビジネスアカデミー「宮崎商塾第 1 期・第 2 期」企画・講師
- ・農林水産省委託事業 6 次産業化プランナー
- ・みやざきフードビジネス相談ステーションマーケティングアドバイザー

## 受講者の声

百貨店の催事が強い、カットが早いなど、チャンネル別の特徴が面白かった。

どのようにしたら相手の気持ちに立って考えて伝えられるかをもっと聞いてみたい。

パイヤーのプレゼン方法を改めて勉強できました。他者のプレゼンを見ることで自分に足りないものが明確になりました。

初めて商談をやってみて、知らない事が多すぎるのを痛感しました。「悪い営業マン」にならないように例に挙がったことをしないようにしたいです。

商談エクササイズをして非常に勉強になりました。自分の弱点、下手なところを再認識することができました。

先生がお話しになったことは、すぐにでも他のスタッフに聞かせたいと思いました。

売れたより「売る」という目的を明確にする戦略を教えて頂きありがたかった。

商談の実践はトップパイヤーの実態を見た感じで参考になりました。

