



宮崎商是塾～販売力アップ・実践編～

セミナー概要

本講座では、販路開拓や展示会・商談会での成約率をあげるために必要なスキルを身につけ、販売力の強化を目指していただきました。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、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にも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、博多の百貨店や高品質スーパーマーケット、物流センターなどの視察を通じて、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べるプログラムでした。

最終的には、食の展示会やテスト販売などの実践の場も設けました。

回数	タイトル	カリキュラム
1 回目	販路開拓の基本について学ぶ	消費市場の変化 2017/販路開拓の基本/販売チャネル別の特徴/バイヤー目線、仕入れ基準・食品取引注意点/バイヤーの特徴
2 回目	展示会で効果を出すためには	展示会出展の傾向と対策を学ぶ/展示会のブースづくり・準備について/展示ブースのトレンド・作り方/バイヤーはここを見る
3 回目 4 回目	■福岡の流通視察ツアー■	<視察先・講義内容> 福岡) 人気の物産館直売所、博多阪急百貨店、高級スーパーマーケット等 POP や陳列を学ぶ、品質管理・食品表示について
5 回目	商談マッチングで成果を出す	商談への準備/商談成約に向けた実践/プレゼンテーション演習/商談クロージング
6 回目	成果発表会 ～プレゼンテーション合戦～	
2～3 月		食の展示会やテスト販売への参加





講師

講師プロフィール

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』の事業を開始。

【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フアドバイザー
- ・宮崎県：H26～28 年度 みやざきフードビジネスアカデミー「宮崎商是塾」の多数のコース企画・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

このような講習会が前々からあったことに気付かず、損をしていたと思いました。

展示会での改善、準備など自分に足りないものがわかりました。

直接講師の先生に質問できる機会があって良いと思います。現地視察も、他社の良い点、
不思議な点等わかってよかったと思います。

時代の変化に気づき、自社をどう変化させていくかを考えなければならぬと感じた。

食品表示、インスタア、マーチャンドライジングをもっと聞いてみたかった。特に表示の
実例が分かりやすく、もっと聞きたいと思った。

食品表示、弊社品管にきいてほしいことも聞けました。弊社品管に伝えて実行していま
す。

メンバーのプレゼンを参考にプレゼン力を身に付けていきたいです。

他社のプレゼンを聞くことで、自社の提案をグレードアップできそうです。

