

商談力スキルアップ塾 ～第1期・第2期～



セミナー概要

県内の中小企業等に対して、県内外で開催される食に関する商談会において、成果を高めるために必要な事前準備や心得などを学んでいただきました。

第1期では、流通業界の現状とバイヤーの求める商品、商品開発とマーケティングや販路拡大のポイントについて、第2期ではホテル・飲食店攻略の価格戦略や6次産業化の現実と商品戦略などについて学びました。

セミナー風景



商談力スキルアップ塾 ～第1期・第2期～

講師よりコメント

宮崎県の生産者の皆さんの持っている商品を小売市場だけでなく、業務用市場、海外市場へ発展させる商品作り、価格戦略、営業戦略についてお話させて頂きました。特に6次産業化で、大手企業との競争も激しい小売市場での戦略だけでなく、持っているノウハウを生かした半製品化、OEM等での業務市場への可能性をご理解頂けた事は非常に嬉しい限りです。

また和食、現代フランス料理等を始め海外での食の変化に伴う日本の食材の可能性も今回のお話の中でご理解頂いた様です。

講演後に多くの受講者の方からご質問を頂き生産者の皆さんの熱意を強く感じました。

今後はB品や規格外品として廃棄されている農産物を加工し、より効率の良い生産体系を構築して頂けたら幸甚に存じます。



株式会社 CEC 代表取締役
堀籠 克明 氏

受講者の声

実際に営業している成功例などを基に進められるので
わかりやすかったです。

商談するにあたって「準備」がいかに大切かということ
大事なことだと思いました。

もう一度商品と値段等のデジタル化を行い
相手に合わせた商品作りや価格設定などを見直していきたい。

海外市場の考え方を再認識しました。ヨーロッパやロシア等
「目からウロコ」でした。現在、アジアでは何カ国か展開していますが
他の国等の可能性も視野に展開したいと思えます。

