

# 「福岡・量販店 販路開拓」実践塾 「福岡・量販店 販路開拓」宮崎商是塾



## セミナー概要

福岡地区のスーパーマーケット等をターゲットとした実践的な商談方法や営業・商品企画についての講座を実施しました。

熊本や福岡の店舗視察や講演を聴く機会を設け、また福岡方面のバイヤー向け展示・商談会に実際に参加し、実際の販路開拓・テストマーケティングのチャンスを広げました。



## 講師よりコメント

『商是塾』は、人づくりに特化した商売のための塾です。宮崎商是塾の2期目は、特に宮崎に合わせた内容にアレンジして実施しました。

最初から塾生に目標設定をし、「終盤は熊本の選抜チームと対決してもらおう」と伝えました。そうすることで控えめな宮崎の人たちに競争意識をもってもらう事が重要だと考えました。そして熊本や福岡の直売所や高品質スーパーマーケットの販売の現場や物流センターの視察等しながら食品流通の実体験をしていたり、多くのその分野の実践経験や専門的な知識をお持ちのゲスト講師の方にも講義をお願いして塾を進めていきました。

僕はこの塾を通して生まれた輪をどんどん広げて行って、「プレミアム九州チーム」を作りたいと思っています。そしていつか九州各県の精鋭たちが一丸となって行う展示会を開催できたらと願っています。それは「商是塾」でなら実現できる、そう信じてこれからも進んでいきたいと思えます。



ITOU 企画 代表  
伊東 正寿 氏

## 受講者の声

「商品単体でみるのではなく、ライフスタイルでみていく」という言葉が心に残り全体をみて決めていくという思いになりました。

お客様・バイヤー様のメリット(よろこび)を考えて自分の商品に自信を持ち営業しなければと考えさせられた。

目線(メーカーから小売)を変える事でバイヤーが求めていることが見えてくる事もあるのが理解できた。

目線を変えての視察、実際の物流の動きなど非常に分かりやすくとても勉強になりました。

