

販路開拓に向けた 商談力アップセミナー



商談会・FCP シート攻略ガイド ～目に留まる書き方から売り文句まで～

【講習内容】

- 商品の魅力を伝えるFCPシートの書き方
- 商談会での訴求方法
- 商談会を活用したマーケットインの商品開発

商談会等で成果を生み出すには、バイヤーの目に留まるFCPシートの作成と短時間で魅力を伝える商談スキルが欠かせません。また、そこから売上に繋げるアイデアの習得も不可欠です。本セミナーでは、左記の項目について、実践的に習得し、販路開拓力が向上するようご説明させていただきますので、この機会に是非ご参加ください！

開催日時

令和8年2月20日(金)

午後2時～午後4時

講師

エステルプランナー

代表 里館 智大 氏(中小企業診断士)

開催場所

登米中央商工会 本所

主な対象

食品製造業者・食品小売業者 等
※会員・非会員を問いません

参加料

無 料

申込先

登米中央商工会 石越町支所

(下記申込書にて FAX 又は電話にて 2月16日(月)までにお申し込み下さい)

FAX:0228-34-2561 電話申込の場合:0228-34-2064

大学卒業後、山形の大手食品スーパーへ入社。そこでの実務経験を活かし、現在、仙台・東北を中心に地方の「イイもの」をもっと売りたい！という理念のもと、主に食品小売業及び食品製造業の販路拡大に向けた指導を行っている。



販路開拓に向けた商談力アップセミナー参加申込書

令和 年 月 日

事業所名			業 種	
参加者	役職等 例) 代表、副店長、営業担当 等	氏 名		