

販路開拓セミナー

～売れる売り場づくりと商品のブラッシュアップ
商談手法を学ぶ～

山鹿ブランド強化セミナー

◆◆◆セミナーのご案内◆◆◆

日本の流通業界は、『人口減少・高齢化によるマーケットの縮小』、『国内の景気の悪化に伴う消費の低迷』、『オーバーストアによる店舗間競争の激化』、『低価格化に伴う一品単価の下落』、など、激変する経営環境マーケットへの対応が急務となっております。

この様な経済動向の中、山鹿市においてはがんばる企業の育成を目的として平成24年11月に山鹿ブランドを誕生させ8カ月が経過いたしました。

皆様方の更なる商品力の向上と販路開拓を目的として、数多くの中小企業のコンサルティング、支援等の実績持つITOU企画代表の伊東正寿氏に、展示会における商談ノウハウや、バイヤー目線での消費者が求める商品開発や、直ぐにおとづれる消費税の増税対策などについて講演をいただきますので、このチャンスを逃すことなくご参加下さい。

第1回

『バイヤーはここを見る 展示会商談会成功のポイント』

期 日／平成25年7月29日(月)13:30～ 15:00

第2回

『成約率をあげる商談ノウハウを学ぶ』

期 日／平成25年8月26日(月)13:30～15:00

第3回

『魅せる 見せる つい買いたくなる売り場づくりと商品企画』

期 日／平成25年10月16日(水)13:30～15:00

開催場所 山鹿市商工会 山鹿市鹿本町来民1234
対 象 山鹿市市内で事業を営んでいる事業者で3回の全ての講演会に参加可能な方
※上記対象者以外の方、講師業等コンサルタントの方はご遠慮下さい。
定 員 20名 先着順
参加費 無 料
申込方法 裏面の申込書に記入後7月24日までにFAX(46-2100)までご連絡下さい。



～講師プロフィール～

ITOU企画

代表 伊東正寿氏

(株)寿屋で11年勤務後、(株)ハローデイで9年半バイヤー業務とマーチャンダイジング・プライベートブランド商品開発企画を担当。その後、(株)熊本ハローデイで1年半、常務取締役として経営全般に携わる。小売業界22年を経て、平成22年10月流通全般のコンサルティング事業『ITOU企画』を開業。食品メーカー数社の顧問、展示会の企業プロデュース、流通に関する講演活動、新規店舗等のコンサルティング、中小企業基盤整備機構チーフアドバイザー、農林水産省委託事業6次産業化プランナーなどに活躍されている。

お問い合わせ
主催
山鹿市商工会
電話46-2141
FAX46-2100