

中小企業・小規模事業者のための

参加費
無料



よろず支援拠点コーディネーターによる
オンラインミニセミナーシリーズ

『取引成約にむけたわかりやすい 提案書づくり・商談ポイント』セミナー

忙しいバイヤーなど相手企業へ、
何をどう伝えるかが大切

日時

令和 7 年 8 月 21 日 (木)

14:00 ~ 15:00 (オンライン)

対象

メーカー、小売店、各種営業の方など

講師

野口 正幸

県内外の販路拡大と商品開発をサポート

- 1988年に百貨店である(株)伊勢丹に入社し従事
- (株)三越伊勢丹28年間で「MD計画担当」「食品レストラン担当」にて商品バイヤー、営業部長を経験
- 伊勢丹新宿店時に『沖縄物産展』担当で300社以上の多くの事業者（商品）と関わり売れる商品、売れない商品を選ぶ・売る側を体験
- 現在は沖縄県含む全国の商品・非商品のマーケティング、商品開発、販路拡大を支援

今後商品を作る方、今の商品を販路拡大したい方、営業手法を学びたい方歓迎！

- バイヤー側（買い手側）が知りたい・聞きたいポイントは？
- 自慢の商品は、どう伝えればいいか？
- 営業活動での現状把握の大切さとは？
- 商談時の事前、当日、事後のポイントは？

今日から今週から今月から、できる具体的ヒントが見つかります。

https://yoroze-okinawa.go.jp/seminar_info/biznego821

【お問い合わせ】沖縄県よろず支援拠点（主催）

✉ seminar@yoroze-okinawa.go.jp

☎ 098-851-8460

こちらからお申し込みできます →

申込締切
8月19日

