

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
三二・セミナーシリーズ

「訪日客の心をつかむ！ インバウンド時代のセールス戦略」セミナー

～ 買わせるではなく、“買いたくさせる”法則 ～

日時

令和 7 年 8 月 29 日（金）14:00 ～ 15:30

会場

（公財）沖縄県産業振興公社 会議室

（那覇市小禄1831-1 沖縄産業支援センター 4F 401）

対象

中小・小売業の経営者、従事者、
飲食店経営者、店長など

講師

大久保 竜也

セミナー後・個別相談受付中
（先着 3 組 / 1 組 30 分）



「ゼロ」を「カタチ」に変える 営業戦略で支援

オリオンビール（株）に 31 年間勤務。広告宣伝、営業企画、卸、量販、業務用、
県外、海外等に従事。製造業の営業経験を活かし、現場視点の戦略・戦術で支援しま
す。

【“今だけ・ここだけ・あなただけ”の一言で、売上が跳ね上がる！】
訪日観光客の心を動かすには、“買わせる”ではなく“買いたくさせる”工夫がカギ。
本セミナーでは、インバウンド対応で売上アップを目指すための基本を学びます。

- (1) インバウンドに届く情報発信方法を知る
- (2) 外国人とコミュニケーションをとる方法を考える
- (3) 商品売るための考え方を学ぶ
- (4) 営業のクロージングのポイントを考える

売り込まずに選ばれる仕組みを、一緒に見つけていきましょう。

https://yorozu-okinawa.go.jp/seminar_info/visitjpnsales829

【お問い合わせ】沖縄県よろず支援拠点（主催）

✉ seminar@yorozu-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27日

