

営業スキル向上研修

～参加者募集のご案内～

県内食品メーカーの営業スキルの底上げを図り、
商社や小売店への成約率向上を目指すため、
「営業スキル向上研修」を開催します。

バイヤーに対する営業や商談で成約を上げるための
ポイントについて、具体的な事例を交え、わかり
やすくご講演いただきます。

日時

平成27年10月22日(木)
13:00～15:00

会場

大分県庁舎新館14階大会議室
大分市大手町3-1-1
※県庁敷地内の駐車場は利用出来ません。
県庁周辺の駐車場を各自で確保願います。

受講料

無料

対象者

県内食品メーカー営業担当者等

申込方法

下記の参加申込書でFAX又はE-mailにて
お申し込みください。

締切

平成27年10月8日(木)

問合せ先

大分県商工労働部
商業・サービス業振興課
物産・フラッグショップ振興班
担当: 瀧野、難波
TEL: 097-506-3289

講座内容

- 販路開拓の基礎知識
- 売れる地域商品とは？
- ターゲットの設定と商品分析
- バイヤーに対する効果的な営業手法
- 商談の進め方



講師 永瀬 正彦 氏
株式会社バイヤーズ・ガイド
代表取締役

昭和39年 東京都生まれ 昭和61年 慶應義塾大学経済学部卒
大学卒業後、株式会社リクルートに入社。『とらば一ゆ』『B-ing』や新
卒向け求人情報誌の編集を経て、平成4年に独立。
平成11年には有限会社永瀬事務所を法人登記し取締役に就任。
平成20年には、食品を作る人と買う人を結び、最終的に消費者と結
びたい。そして地域と消費地を結びたいという思いから、『バイヤ
ーズ・ガイド』を創刊。
平成20・21年度は経済産業省『にっぽんe物産市』の中央事務局とし
て活躍。
平成23年には『バイヤーズ・ガイド』を事業会社として独立させ、株
式会社バイヤーズ・ガイドの代表取締役社長(編集発行人)に就任し現
在に至る。
日本全国を自らの足でたずね歩き、各地域の方々との出会い、地元
の食をいただき、販路開拓のお手伝いをするのが至上の喜び。現在47
都道府県すべての自治体をまわり8週目に入っている。

「営業スキル向上研修」参加申込書

大分県商業・サービス業振興課 物産・フラッグショップ振興班 行(FAX:097-506-1754 メール:fuchino-rintaro@pref.oita.lg.jp)

企業名		住所	
TEL		FAX(E-mail)	
出席者名		所属/役職	
出席者名		所属/役職	
出席者名		所属/役職	