

# おおいた販路拡大

# チャレンジ塾

受講料  
無料

新型コロナウイルスによる消費行動や流通の変化に則した販売戦略のブラッシュアップをしながら、バイヤー目線で見たと展示会商談会で成果を上げるためのポイントを学ぶ実践セミナーです

【開催日程】（受付は30分前から開始します）

第1回 2020 7/14(火)  
オープンセミナー 14:00～16:00

第2回 2020 8/12(水)  
チャレンジ塾 13:30～16:30

第3回 2020 10/13(火)  
チャレンジ塾 13:30～16:30

第4回 2020 12/2(水)  
チャレンジ塾 13:30～16:30

第5回 2021 1/12(火)  
チャレンジ塾 13:30～16:30

第6回 2021 2/26(金)  
チャレンジ塾 13:30～16:30



【講師】  
ITOU企画代表 伊東 正寿 氏

大分県杵築市出身（熊本市在住）  
中級食品表示診断士  
元(株)熊本ハローデイ常務取締役営業本部長  
H22流通コンサルタント ITOU企画  
(<http://itoukikaku.com/>) 設立  
熊本よろず商是塾、鹿児島市商是塾、  
宮崎商是塾、長崎商是塾他実績多数

【開催場所】

（公財）大分県産業創造機構300会議  
大分市東春日町17-20 ソフトパークセンタービル3F

【申込方法】

裏面申込書に記入のうえ、  
下記申し込み先に提出してください。

【対象】

県内の中小規模食品製造業者

【申込〆切】

2020年7月10日（金）

【募集定員】（先着順）

第1回 オープンセミナー 30名

全6回 チャレンジ塾 15名

※全6回まで、全て受講できる企業様に限ります。

お申込み・お問い合わせ先

（公財）大分県産業創造機構 地域産業育成課  
渡辺、宇都宮

TEL：097-537-2424

FAX：097-534-4320

メール：y-watanabe@columbus.or.jp

	開催日時	内 容
1回目 オープンセミナー	7月14日(火) 14:00~16:00	新型コロナウイルスによる食のマーケットへの影響 ~最新マーケットのトレンドと営業・商談手法の変化~
2回目 チャレンジ塾	8月12日(水) 13:30~16:30	新商品開発あるべき姿の考え方 ~新商品開発フローと商品コンセプトの重要性~
3回目 チャレンジ塾	10月13日(火) 13:30~16:30	スーパーマーケット・百貨店への販路開拓 ~商流・物流の流れと商社卸の役割を学ぶ~
4回目 チャレンジ塾	12月2日(水) 13:30~16:30	成果が上がる食の展示会攻略法 ~展示会目標設定シートの作成~
5回目 チャレンジ塾	1月12日(火) 13:30~16:30	商談成約に向けた6つのステップ(プレゼン) ~商品企画書の作成と展示会目標設定シートの発表~
6回目 チャレンジ塾	2月26日(金) 13:30~16:30	商談エクササイズ・模擬商談(実践) ~バイヤーとの商談演習 (オンライン商談)~

## 【注意事項】

- (1) 第1回目のオープンセミナーのみの単独受講が可能です。
- (2) チャレンジ塾を希望する場合は、全6回全て受講してください。毎回、課題が出されますので、必ず次の回までに取り組んだうえで参加してください。
- (3) 新型コロナウイルスによる感染症の状況により、予定している日程及び内容等については、中止、変更またはオンラインビデオ通話での実施となる場合があります。
- (4) 新型コロナウイルス感染症予防のため、マスクの着用と出入口での手指消毒をお願いします。また、事前の検温と健康観察を行い、発熱やかぜなどの症状がある場合は、参加を控えてください。
- (5) おおいた販路拡大チャレンジ塾募集要項もご覧ください。

## おおいた販路拡大チャレンジ塾 受講申込書

7/10  
×切

会社名			業種	
住 所	〒			
電 話	会社	F A X		
	携帯			
E-mail				
参加者名	部門・役職名	(ふりがな) 氏 名	2回目以降の参加 (希望の場合○を記入)	