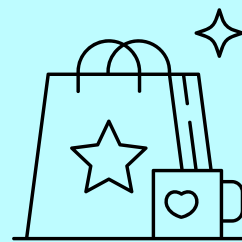


# 旅するバイヤー®が教える 「売れる商品づくりと



# セールスのポイント」

日本全国を旅する現役バイヤーであり、元食品メーカー勤務の経験を持つ講師が、作り手と買い手の両方の視点から「選ばれる商品」のつくり方と、確実な販路開拓につながる「商談の極意」を語ります！

受講料

会員無料

※会員外:2,200円

定員

**20名**  
(先着順)

## ● 市場の理解と「売れる商品」のつくり方

- 量販店・セレクトショップの違い
- 最新の市場トレンド
- 商品のターゲットやストーリー
- 開発支援実例のご紹介

## ● バイヤーの心を掴むセールスと 商談のポイント

- 商流や商談の流れ
- 商談採用率アップのポイント
- バイヤーが求めるセールス
- 営業ツールについて など



- トータルフードラボ(株)
- 代表取締役

**岸菜 賢一**

大学で食品科学を専攻後、食品メーカーで製造から営業まで広く経験。2012年に起業し、全国の逸品を扱う食のセレクトショップ「きしな屋」を大阪で設立。トータルフードラボ(株)や「結い物で繋ぐ会」の代表を務める。現在は「旅するバイヤー®」として全国を巡り、メーカーでの作り手と小売・卸での買い手の両方の視点を活かした商品開発や販路支援、コンサルタント活動を行っており、中小機構や商工会議所の専門家としても活動している。

対象 | 会員及び市内事業者

会場 | 宮津商工会議所 3階 大会議室

宮津商工会議所 平岡

担当 ☎ 0772-22-5131

✉ shienka@miyazu-cci.or.jp

**3 / 13 FRI**  
**14:00 - 16:00**

申込方法 右の二次元コード、または上記メール、お電話でお申込ください。

申込期限 **3月10日(火)**

その他 対面のみで開催となります。

こちらから



お申し込みは