



福島県内の
農林水産業者・食品加工業者の皆様へ

本気で
販路拡大を
目指す!!!



販路拡大につなげる!
マーケティングセミナー

受講生募集

受講料
無料

日時 2017年6月30日(金) 午後1時~4時30分 場所 福島県農業総合センター

元(株)ヤオコー顧問による「バイヤーが商品を買う理由・買わない理由」の講演

講師 大塚 明

コーネル大学RMPJ プログラム・ディレクター 元(株)ヤオコー 顧問
元日本スーパーマーケット協会 専務理事

売れる仕組みづくりを目指すマーケティング発想法

講師 折笠 俊輔

公益財団法人流通経済研究所 主任研究員

お申込み・詳細は裏面へ

販路拡大につなげる!マーケティングセミナー

6月27日(火)
締切

お申込みフォーム (FAXまたはメールでお申込みください)

◆メールで申し込む

下記アドレス宛に以下の詳細をご記載の上、メールにてお申込みください。



fukushima-skjuku@dei.or.jp

宛先:ふくしま商談会スキルアップ塾事務局

キリトリ線

◆FAXで申し込む

下記フォームに記入して、この用紙を送付してください

貴社名 (屋号・法人名)		ご参加者名	ふりがな
ご連絡先住所	〒□□□-□□□□		
電話番号		メールアドレス	
農業経験年数	年	役職	取扱い加工品 ※該当者のみ
栽培品目及び 栽培面積(規模)	品目	面積または規模	
ご質問・要望		

※お送りいただいた個人情報は当活動以外の目的では使用いたしません。

お問合せ先

部署 ふくしま商談会スキルアップ塾事務局(公益財団法人 流通経済研究所) 部署 吉間(よしま)、折笠(おりかさ)

TEL 03-5213-4534 Mail fukushima-skjuku@dei.or.jp

今後、商談会実践プログラムを盛り込んだ継続コース(受講料無料)を実施します。
継続コースの申し込みは、6月30日セミナー終了後に、受付けます。

定員
25人

6/30

マーケティング
セミナー
(公開講座)

第2回

市場ニーズを
把握する

第3回

マーケティング
戦略策定

第4回

商談ノウハウ
(公開講座)

第5回

バイヤーとの
模擬商談実践

第6回

商談会後
振り返り発表、
フォロー研修