

宮古地区、八重山地区にてセミナー開催！！
宮古、石垣地区の組合員へご案内をお願いします。

会員組合各位

沖中発第45号
平成29年 5月 9日
沖縄県中小企業団体中央会

三越伊勢丹から学ぶ！

「地方でつくる『売れる商品！』と『商談ノウハウ』」 ～売れる商品づくりと商談・提案書づくりのコツを学ぶ～

「必ず売れる商品を作りたい」と思っても、なかなか上手くいきません。

売れる商品と売れない商品の違いはどこにあるのでしょうか？自分では売れると思っているのになぜ売れないのでしょうか？

そのような売れる商品づくりについてのお悩みを持つ方に向けて、成功例・失敗例を交えながらわかり易く解説するセミナーを開催します。

商談のポイントや提案書作成等について、三越伊勢丹で商品担当(バイヤー)を務めた講師に、実際の現場経験者だから語れる情報を解説していただきます。

地域特産品開発のポイントや売れる商品づくりのノウハウを習得されたい方、県内外での販路開拓(沖縄大交易会、産業まつり、離島フェア等の商談会・展示会等に出席)を考えている方々にオススメの内容となっております。

是非会場へお越し頂き、成功のヒントをつかんで下さい。

セミナー内容

- ・商品開発・販路開拓の考え方
- ・商談前、商談にて、商談後のポイントや、提案書作成等について

宮古島市開催

日時：平成29年6月20日(火)
13時30分～15時30分

会場：宮古地区トラック事業協同組合会館 2階会議室
(宮古島市平良字久貝1205-1 0980-72-3577)

石垣市開催

日時：平成29年6月21日(水)
13時30分～15時30分

会場：大濱信泉記念館 1階多目的ホール
(石垣市登野城2-70 0980-84-1551)

【講師】特産品プランのぐち 代表 野口正幸氏
(沖縄県よろず支援拠点コーディネーター)

【講師略歴】日本一の沖縄物産展となった「伊勢丹新宿店の大沖縄店」の初代全体企画担当者。
三越伊勢丹でのバイヤー経験から、販路を意識した商品開発について、全国各地で講演会の講師実績を多数持つ。

申込期限：平成29年6月13日(火) 定員30名に達し次第、受付は終了いたします。

受講料：無料です。

お問い合わせ先：沖縄県中小企業団体中央会支援課 與那嶺、知念 TEL:098-860-2525

FAX:098-862-2526 中央会支援課 宛

組合名・会社名		電 話	
	氏 名	役 職	希望会場(希望会場に○印下さい)
1			宮古島市(6/20)・石垣市(6/21)
2			宮古島市(6/20)・石垣市(6/21)
商品開発についての質問事項：			