

「商談は準備が9割」

販路拡大の必勝法！

ウィズコロナ・アフターコロナ時代を迎え
ビジネスの在り方が急速に変化する中
企業が成長していくために販路拡大の必要性が
ますます高まっています。その販路拡大の決め手となる
商談を成功に導くためのコツを、大手百貨店での
長年のバイヤー経験に基づいた視点でお伝えします！

講師紹介

おかだ ぼく
岡田保久 診断士

販売士1級(販売士登録講師) 国際認証MBA



約28年間 大丸松坂屋百貨店にて 販売促進担当/バイヤー/マネジャーとして
従事し 全国1,000社以上の中小企業のマーケティングをサポートする実績を持つ。
現在は公的機関を中心に経営コンサルタントとして小売業/飲食・サービス業の
経営企画、戦略立案、売上拡大、販路開拓、新商品開発、IT活用等を支援している。

参加費 2,000 円

定員 15 名 先着順

日時 2022年 8月26日(金) 18:30~20:00

会場 愛知県中小企業診断士協会 会議室

〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅3丁目22-8 大東海ビル8階

こんな方へおすすめ

自社製品の魅力の伝え方を学びたい
商談会后なかなか成約に繋がらない
バイヤーへの効果的な売込み法を知りたい

以上の悩みを持つ企業を支援する
中小企業診断士や他士業の方

申し込み / お問い合わせ

shindan.aichi@rmcaichi.jp

※メールの件名には「セミナー2022」と記載の上
本文に○氏名○電話番号○セミナー名をご記入頂き
セミナー実施日の5日前までにお申し込みください