令和2年度岡山県6次産業化セミナー

「新しい商談様式」に対応して、ビジネスチャンスを逃さない！

オンライン商談会の「コツ」が学べるミニセミナー

新型コロナウイルス感染症の影響で、事業環境にも様々な変化が起こっており、販路開拓の有効な手段である商談会も、「オンライン商談会」に切り替わりつつあります。

そこで、これからオンライン商談会への参加を目指す方を対象として、模擬商談などにより、既存の商談との違いや成約獲得に向けたPR方法を学びます。

このセミナーで、新たな商談の様式に対応する術を一緒に身につけましょう!!

セミナー開催日時

（※1回目と2回目の内容は同じです）

＊１回目：令和2年１１月２６日(木)/13:30～17:30

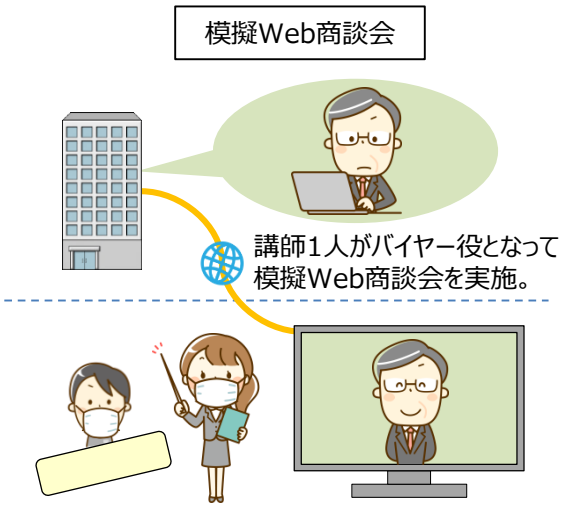
＊２回目：令和2年１２月　１日(火)/13:30～17:30

■準備いただくもの

＊会社案内　＊商品一覧　＊商品　＊ＦＣＰシート

※事前にバイヤー役の講師へ送付させていただきます。

対象者	**販路開拓を目指す農林漁業者等**
定員	**各回５名**（定員になり次第締切）
参加費	**無料**
申込方法	**裏面参照**
会場	**おかやま西川原プラザ** （岡山市中区西川原255） ※無料駐車場あり ※1回目・2回目共に同じ会場



新型コロナウイルス感染拡大予防について

・会場にはアルコール消毒液を設置しております。
・開会時に咳エチケットや、手洗い、うがい、マスクの着用を促します。
※当日は必ずマスクをご持参ください。
・室内換気を十分に行い、座席を少し離して設置します。
・当日、発熱や咳などの風邪のような症状がある場合は、出席をお控えください。

お申し込み方法等の詳細は裏面へ

「新しい商談様式」に対応して、ビジネスチャンスを逃さない！
オンライン商談会の「コツ」が学べるミニセミナー

講師

(同)エージェントスタイル　代表社員　**白石 展子 氏**

伊藤忠商事㈱にて企画・営業を担当し海外ビジネスを経験。退職後、2001年に「エージェントスタイル」を立ち上げ独立し、これまで全国数千社の中小企業、生産者の指導や、被災地でも数多くの支援を行ってきている。商社時代の経験を生かし自ら商品開発、販路開拓なども行いヒット商品も出しており、川上から川下までトータルな視野と経験でサポートを行っている。

(同)エージェントスタイル　流通販売アドバイザー　**長澤 睦 氏**

兼松食品㈱にて食品事業部営業を、㈱ＤＦＩ西友にてバイヤー職を、三井食品㈱にて卸営業を、ジェイティフーズ(株)にて関東営業部管理職を経験。現在は「エージェントスタイル」で流通販売アドバイザーとして活動する他、一般社団法人スーパーマーケット協会の調査役として、地方行政の委託業務による地域産品の営業代行においての販路拡大やメーカーさんの営業指導、商品開発のアドバイス業務や、ビジネスマッチング担当・バイヤーズ"食"セレクション担当・会員支援担当に従事している。

日程

- １回目：令和2年１１月２６日(木)／13:00～17:00
- ２回目：令和2年１２月　１日(火)／13:00～17:00

■会　場：おかやま西川原プラザ **（※1回目と2回目の内容・会場は同じです）**

お申込み方法

●ホームページでのお申込み

岡山県6次産業化サポートセンターのホームページにある申込専用フォームにてお申込みください。
［URL］http://www.okayama-keiei.jp/6ji/

岡山県6次産業

●FAXでのお申込み

以下の『セミナー受講　FAX用 申込書』にご記入の上、086-222-1672へFAX送信をしてお申込みください。

▽セミナー受講　ＦＡＸ用 申込書 【送信先⇒０８６－２２２－１６７２】

ﾌﾘｶﾞﾅ お名前		事業所名	
住　所	〒		
TEL		FAX	
E-mail			
参加を希望する日程	●どちらでも参加可能　・　●１回目[１１月２６日(木)]　・　●２回目[１２月１日(火)]		
参加予定のWeb商談会（あれば）			

主催・問い合わせ先：岡山県６次産業化サポートセンター（岡山県商工会連合会）担当／髙木・多田・宇野
〒700-0817　岡山市北区弓之町4-19-401　　Tel.086-238-5666