



大好評だった、伊東先生の『宮崎商是(ショウゼ)塾』が今年もいよいよ開講します！
 「営業力・プレゼンテーションカアップ編」は、食の展示会・商談会において成果の上がる商談ポイントやノウハウを学ぶ講座です。県外の流通視察ツアーを通して実践事例を確認したり、バイヤー目線で見えた商談対応時の課題や問題点を明らかにしつつ、では「どのように伝えるか」といったプレゼンテーション力の向上も目指した、実践的なカリキュラムとなっています。

- ◆ 対象者： ① 県内の食品関連企業の製造部門担当者、販売部門担当者など
 ② フードビジネス関連企業への就業を希望されている方
- ◆ 到達目標：
 - ・ 商談ノウハウやプレゼンテーション手法の習得
 - ・ 展示会、商談会で成果を上げる手法を習得する
- ◆ 定員： 20名(※締切 2016年7月18日(月) 必着)
- ◆ 受講料： 無料
- ◆ 会場： 宮崎グリーンズフィア壱番館(宮崎駅前・KITENビル)8F 会議室

雇用保険受給者の方

雇用保険受給者で受講証明書の交付を受けられた方は、求職活動実績にカウントされます。

【セミナースケジュール】

回数	日時	タイトル	カリキュラム
1回目 2回目	7月21日(木) 13:30～17:00	食の展示会・商談会の ノウハウを学ぶ	① 食の展示会攻略方法 販売開拓の基本を学ぶ ② 販売力向上、商談成約を上げる手法を学ぶ
	7月22日(金) 9:00～12:00	バイヤーとの 商談・販売手法を学ぶ	① 商談成約に向けた6つのステップ 商談マッチングの課題と問題点 ② 1分間スピーチと店舗でのマネキン販売手法
3回目 4回目	8月9日(火) ～10日(水)	福岡・熊本の 流通視察バスツアー ※福岡泊(宿泊費、食費は 自己負担)	【視察先・講義内容の予定】 熊本) コッコファーム(たまご庵)、 福岡) 百貨店、高級品質スーパーマーケット等 ・POPや陳列を学ぶ・流通の仕組みについて
5回目 6回目	8月30日(火) 13:30～16:30	プレゼンテーションカ のアップ	① 流通視察の報告 店舗、流通視察から学んだこと ② 商談プレゼンテーションカ コミュニケーションカのアップ
	8月31日(水) 9:00～12:00	振り返り	展示会、商談などを振り返る