**【食の販路開拓支援セミナー】**

「実りある展示商談会にするために」

**ＮＩＣＯ（公益財団法人にいがた産業創造機構）では、県内の食品製造関係事業者の販路開拓支援を目的としたセミナーを一般社団法人新日本スーパーマーケット協会から講師をお迎えし開催します。**

**同協会アドバイザー**　**高木講師から、「展示商談会の事前準備や事後フォロー」や「効果的なブースづくり」、「商談のポイント」など、展示会商談会を最大限に活かすためのノウハウを、分かりやすく説明していただきます。**

**どのように展示し、説明を行ったら商品の魅力を効果的に伝えることができるかなど、新たな気づきを得る絶好の機会です。多くの皆様のご参加をお待ちしています。**

**■日　時　　　平成２９年１２月６日（水）　13:30～15：15（受付開始13:00）**

**■会　場　　　デンカビッグスワンスタジアム 会議室５（新潟市中央区清五郎67番地12）**

**■内　容　　　「実りある展示商談会にするために」**

**講師　一般社団法人新日本スーパーマーケット協会**

**アドバイザー　　高木實（タカキミノル）氏**

**■主な対象者　　　県内に本社又は事業所がある食品製造関係事業者ほか**

**■参加費　　　無料**

**■定　員　　　２０名（先着順）**

**■申込締切　　　平成２９年１１月３０日（木）**

**■参加決定　　　申込締切後、個別に連絡させていただきます**

**■備考　　このセミナーはスーパーマーケット・トレードショー（SMTS）NICOブース共同出展者説明会の前段として実施するものですが、広く一般的な内容のセミナーであることから、SMTSに出展しない企業からも参加を募集します。SMTSに出展する企業は、別途個別にご案内している文書によりお申込みください。**

講師プロフィール

|  |
| --- |
| **高木　實　氏**  **一般社団法人 新日本スーパーマーケット協会　アドバイザー**  **大手スーパーマーケット入社。店舗開発、事業開発にたずさわり、香港、シンガポール店社長を歴任。帰国後、地域スーパーマーケット専務取締役運営本部長、首都圏スーパーマーケット副社長を歴任。退任後、新日本スーパーマーケット協会アドバイザーとして、幅広い業務に携わっている。** |

|  |
| --- |
|  |

■問合せ先　公益財団法人にいがた産業創造機構　市場開拓グループ 販売促進チーム

〒950-0078　新潟市中央区万代島５番１号　万代島ビル９階 ℡：025－246－0044

■申込方法　裏面の申込書に必要事項をご記入の上、ＦＡＸ又は電子メールで送信してください。

**販売促進チーム（浅野）　行き**

**FAX:025-246-0030 メール:shoku@nico.or.jp**

**「実りある展示商談会にするために」**

**参加申込書１１月３０日（木）〆切**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **会社名** |  | | | |
| **住　所** | **〒** | | | |
| **ＴＥＬ** |  | **ＦＡＸ** | |  |
| **電子メール** |  | | | |
| **役職／氏名** |  | |  | |
| **役職／氏名** |  | |  | |

**※　ご記入いただいた情報は、プライバシーポリシーに基づき適正に取り扱います。プライバシーポリシーは当機構のホームページをご覧ください。**

■**会　場**

**デンカビッグスワンスタジアム　会議室５**



・セミナー当日は大規模イベントの予定はありません。

・駐車場はビッグスワン駐車場（P）をご利用ください。（無料）

・ビッグスワン駐車場最寄りの正面入り口よりご入場ください。