

# 食品の営業力強化講座 参加者募集のご案内

本講座では、首都圏等大都市圏への販路拡大に取り組む県内の食品製造事業者を対象に、食品流通業界での豊富な経験を活かした指導実績を持つアドバイザーを講師に迎え、営業力を強化するための個別指導をおこないます。修了後は実践力を養うため、首都圏の小売店との実践商談（オンライン方式）も予定しています。この機会に是非ご参加ください。

## 1. 対象者

新潟県内に主たる事業所を有し、新潟県内で製造された加工食品等を取り扱う事業者で、以下の条件を全て満たす事業者。

- (1) 大都市圏の卸小売店等へ自社ブランド商品の販路拡大に取り組む事業者。
- (2) 前期の売上実績及び今期の販売計画（取引先別、商品別）を作成している事業者。

## 2. 講師紹介

お店の棚割りや年2回のプレゼンは問屋が主導権を持っています。  
しくみを知り上手く活用して同行営業も覚えれば売り先も増えてきます

### 長澤 睦 氏

奥羽産業(有) 食品事業本部 本部長  
 (一社)全国スーパーマーケット協会 管理部会員支援課 調査役  
 兼松食品で輸入商材販売、DFI 西友にてバイヤー時代に PB 品の開発、三井食品で国内 NBメーカー商材、テーブルマークで自社NB品の販売等を担当。現在は(一社)全国スーパーマーケット協会で会員支援、地域製品の販路拡大やメーカーへの営業指導などアドバイス業務を担当。



## 3. 講座内容【全3回】 講座の各回の間に次回までの宿題（資料作成等）を行っていただきます。

回	開催日※	時 間※	内容（予定）
1	8月26日（木）	13：30～17：00	営業戦略シート（事前提出）に基づくヒアリング 営業のやり方や計画の重要性について
	8月27日（金）	10：00～16：30	
2	9月16日（木）	13：30～17：00	販促ツール（展示会・商談シート、コンセプト用紙）の作成指導
	9月17日（金）	10：00～16：30	
3	10月21日（木）	13：30～17：00	最終企画書の作成指導 商談成功のポイントなど
	10月22日（金）	10：00～16：30	

※上記日時内で、1回につき1社1時間程度の個別指導（日時は指定させていただきます）

講座の全内容を修了した方で、希望者には実践力向上のための商談の場をご用意します。

実践	11月頃（予定）	1社20分程度	オンライン方式による実践商談（講師も参加） 商談先は首都圏のこだわり系スーパーを予定※
----	----------	---------	--

※実践商談の商談先は、参加状況等を踏まえ、講師・NICOにて選定します。

## 4. 会 場

NICO 会議室（新潟市中央区万代島 5-1 万代島ビル9階）

## 5. 募集企業数・参加費

募集企業数：7 社程度

参 加 費：10,000 円（講座開始前に納入していただきます）

## 6. 申込方法

申込書に必要事項を漏れなく記入し、郵送、FAXまたはEメールにて下記までご提出ください。

※申込書類は NICO ホームページ（<https://www.nico.or.jp>）からダウンロードできます。

## 7. 募集締切

令和3年7月16日（金）17：30必着

## 8. スケジュール

7月16日（金）	参加者募集締切
7月下旬	参加者決定通知 ※営業戦略シート（指定様式）の配布
8月中旬	参加費納入
8月下旬	※営業戦略シートの記入・提出
8月26日（木）	講座開講
10月22日（金）	講座終了
11月（予定）	オンライン方式による商談の実践（こだわり系スーパーを予定）

※前期売上額および今期販売計画（取引先別、商品別等）について、「営業戦略シート」  
（参加者へ事前に配布します）にご記入いただき、開講までに提出していただきます。

## 9. その他

- 応募多数の場合には、お申込内容等を基に講師・NICOにて審査・選定を行います。
- 講座の個別指導の面談日時は指定させていただきますので、予めご了承ください。
- オンライン方式による商談は、オンラインサービス「Zoom」を使用する予定です。
- 新型コロナウイルスの感染状況等により、オンラインでの開催に変更する場合があります。

### ■問合せ先・申込先

（公財）にいがた産業創造機構 食品マーケティングチーム 田辺、河村  
〒950-0078 新潟市中央区万代島5番1号 万代島ビル9階  
TEL：025-246-0044 FAX：025-246-0030  
E-Mail：shoku@nico.or.jp