

食品事業者向け 売上アップを目指す営業講座

県内食品事業者を対象に、現役バイヤーでもあり、食品、流通業界での豊富な経験と指導実績を持つアドバイザーを講師に迎え、売上アップを目指すための営業戦略から提案ノウハウを身に着けるための講座を開催します。講座の最後には**首都圏の小売店との実践商談**も予定しています。自社商品の販路拡大を目指す方はぜひご参加ください。

1. 対象者・募集企業数・参加費

対象者：新潟県内に主たる事業所を有し、県内で製造された加工食品等を取り扱う事業者で、首都圏等の大都市圏への卸小売店等に向けて販路拡大を目指す事業者。

募集企業数：8社程度

参加費：1社 10,000円（講座開始前に納入していただきます）

2. 講師紹介

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。



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。仕組みを知り、問屋・卸を上手く活用すれば売り先も増えてきます。

3. スケジュール【全5回】

回	開催日※	内容（予定）
1	7月13日（水）～15日（金）	企業訪問による現状確認と事業の流れの説明
2	8月18日（木）～19日（金）	どの商品をどこへ、どのくらい販売していくかといった自社の営業戦略の計画の検討、作成。
3	9月8日（木）～9日（金）	
4	10月6日（木）～7日（金）	FCPシートやPOP、提案書など商談時に必要な営業ツールを作成。
5	11月17日（木）～18日（金）	

※第1回はいずれかの日で企業訪問。第2回以降は新潟または長岡会場で1時間程度の個別指導となります。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	1月中旬頃（予定）	商談先は首都圏のこだわり系スーパー等を予定※
----	-----------	------------------------

※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. 申込方法

裏面申込書に必要事項を記入し、Eメール、FAXにて**6月17日（金）必着**でお申込みください。※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。

【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 河村 佐々木
〒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