

県産食品販路開拓基礎講座（全4回）

第3回・第4回講座（商取引条件・営業手法編）のご案内

中小食品製造事業者の主な販路となる高質スーパーや百貨店、セレクトショップなどに商品されるための取引条件と営業手法を学ぶ県産食品販路開拓基礎講座「商取引条件・営業手法編」を開催します。

特に県外小売への販路開拓に意欲がある中小食品事業者様におかれましては、商談の前提として知っておくべき内容になりますので販路開拓の始めの1歩として参加頂けると幸いです。

講座概要

第3回講座「商取引条件」

小売事業者のうち、中小食品製造事業者が狙う高質スーパーや百貨店、セレクトショップなどの形態別に求められる商品の取引条件（掛率・ロットなど）を学びます。

第4回講座「営業手法」

第3回の講座内容も考慮し、狙い先への営業の掛け方を考えます。手法の1つである展示会は、出展のマエ・ナカ・アトで実施することについても学びます。

募集要領

対象者	①SMTS等の展示会に参加予定の中小食品製造業者の担当者 ②その他新たに販路開拓したい中小食品製造業者の担当者 ※第3回・第4回ともに参加頂ける方を対象に募集させていただきます。 【こんな方におススメ！】 展示会・商談会等を通じて自社商品の販路を拡げたい事業者で ・販路開拓の基礎的な知識・ノウハウを学びたい方 ・過去に展示会や商談会に出たが、思うほど成約が取れなかったと思う方
参加費	無料
日程	第3回：10月2日（木）13:30～16:00 第4回：10月23日（木）13:30～16:00
会場・方式	NICO11階セミナールーム（オンラインでの出席も可）
申込方法	様式1「申込書」、様式4「第3回・第4回講座 事前課題」をメールにて食品マーケティングチーム（shoku@nico.or.jp）宛てに提出してください。 (9月22日（月）17時必着)

第3回講座（10/2開催・商取引条件編）の内容

①自社商品の売り方	自社の商品を売る方法を類型化し、特徴を解説します。
②小売に好まれる販売条件	商取引にあたり、小売・問屋に好まれる取引条件を解説します。
③中小食品製造事業者が狙うべき売り先	中小メーカーが狙うべき小売業態と業態別の特徴を解説します。
④問屋取引の必要性	問屋の存在意義と必要性について解説します。
⑤事前提出課題のフィードバック	事前に参加者から提出された事前課題について解説します。

【第3回講師】

中俣 順弥 氏

中小企業庁 新潟県よろず支援拠点コーディネーター

元大手百貨店バイヤーであり接客を長年経験。お客様の関わり方、商品やサービスなどの魅力や良さの発見と伝え方などの支援が得意分野。



第4回講座（10/23開催・営業手法編）の内容

①小売・問屋との繋がり方・営業方法	小売・問屋との繋がり方を類型化した上で、その特徴について解説します。
②展示会の効果的な出展方法	展示会に出る場合にやるべき事項（何を、いつ、どこまでやる）について解説します。
③事前提出課題のフィードバック	事前に参加者から提出された事前課題について解説します。

【第4回講師】

田中 聡子 氏

中小企業庁 新潟県よろず支援拠点コーディネーター

大手百貨店で販売・バイイング・ブランディング・商品開発などに長年従事。独立後は中小企業の経営戦略、マーケティング、販売力強化等の支援を行っている。



【問い合わせ先】

公益財団法人にいがた産業創造機構（NICO）

マーケティング支援グループ 山田

Tel 025-246-0044 メール shoku@nico.or.jp