

# 事業者商談・販売力スキル向上セミナー

コロナウイルスの感染法上の位置づけが5類へと移行し、都市部等で開催される商談会のバイヤー数もコロナ前に戻ってきています。市、つながる指宿協議会、南薩地域「食」による地域活性化実行委員会ではこれからも市内事業者の皆様の商談機会を創出していきます。

この機会に、商談力や販売力を身につけ、販路開拓を目指すため、ぜひご参加ください。

**日時 令和5年8月21日(月) 13:30~17:00**



13:30 開会 ※13:00~受付

13:40 **第1部 展示ブースの商品訴求力強化セミナー(45分)**

講師：朝比奈 保氏 (株)ヤマトマネキン

内容：～商品ディスプレイ・陳列方法の基本ルールについて～  
商談ブースや店舗の商品ディスプレイの配列方法とその重要性をお伝えします。

14:30 **第2部 商談力向上セミナー(45分)**

講師：寺谷 健治氏 (株)五味商店

内容：商談における自社商品の魅力を十分に伝えるための商談のポイントについてお伝えします。

15:30 **第3部 模擬商談ワークショップ(60分)**

講師：上記2氏

内容：実際にブース装飾や模擬商談を行う中で、ブースの見せ方、バイヤーが求める商談のポイントをお伝えします。

16:30 **講師への質問、事業者間交流(自由参加:30分)**

講師：朝比奈 保氏

(株)ヤマトマネキン

・ディスプレイ事業本部VMD室 室長

・日本VMD協会 監事

全国の百貨店や量販店など商業施設や企業のVMD計画の作成や教育研修を中心にVMDコンサルティング活動を行う。個々の企業の商品計画や販売計画を前提に、各企業の特性に合ったVMD計画の作成やVMD教育を実施している。

※VMDとは：ビジュアルマーチャング・デザインングの略で商品計画の視覚化をいう。人の行動パターンや心理を前提に商品の特性を訴求し、購買を促進することを目的としている。



講師：寺谷 健治氏

(株)五味商店 代表取締役

全国各地のこだわり商品を扱う食品問屋。大手の専売社や百貨店、スーパー等の小売店との取引実績を持ち、安心・安全な地域のこだわり商品を取り扱うことで、業界のバイヤーから高い信頼・評価を得ている。

会場

指宿市役所北側別館 2階講堂 (旧中央公民館)

申込先

以下の送信先へ「お申込書」の内容をメールで送信ください。

FAXで申し込む場合は、以下の「お申込書」に必要事項を記入し送信ください。

【送信先】Mail:furusato-tokusan@city.ibusuki.jp FAX:0993-24-3826

【申込締切日】令和5年8月7日(月)まで

お申込書

事業者名		連絡先	
参加者名	①	②	
懇親会 (8/21(月)19:00~)	希望する ・ しない	※詳細は後日、希望者に案内します。	
講師への個別相談会 (8/22(火)午前中)	希望する ・ しない	※所要時間30分程度	

○お問合せ先 指宿市役所 ふるさと納税課 特産品振興係 (担当：豊崎，加治)

☎0993-22-2111 (内線147)