

withコロナ時代の食の販路開拓! オンライン商談スキルアップセミナー

九州経済産業局は、食品製造事業者の競争力強化に資するため、海外への販路拡大を目指す九州の中小企業等を対象に、オンラインを活用した営業力の向上のための講座を開催します。少子高齢化による国内市場の縮小に加えて、ウィズコロナ時代で事業拡大を目指すには、オンラインでの営業力・商談力を高めることは必須です。講座は、「味」や「食感」、「匂い」等の商品の魅力やそのストーリーを伝える力を習得する実践的な内容で構成しています。お気軽にご参加ください。

経営者、営業担当者
おすすめ!

- 社員のオンラインビジネススキルに不安がある・・・
- オンライン商談をやってみたけどうまくいかない・・・
- バイヤーとのオンライン商談を行う予定だが自信がない・・・

第1回 9月16日(水)

講演1 : 13:30~14:40

有限会社永瀬事務所

代表取締役社長 **永瀬 正彦 氏**

「オンライン商談の基礎スキル」



通常の対面商談とオンライン商談の違いを徹底解説。商談が始まる前の準備から実際の商談、そして商談後のフォローまで、全体の流れを学びつつ、事例を交えながら、オンライン商談のコツ・基礎スキルを向上させ、成約率UPを図ります。

講演2 : 14:40~15:40

株式会社グラッツエミール

代表取締役 **森澤 錠二 氏**

「オンライン商談の事例紹介」



オンライン商談による販路開拓に取り組む企業の事例紹介。(株)グラッツエミールの企業概要や取組、オンライン商談を実際に行ってみた経験者が販路開拓の事例をご紹介します。

第2回 9月29日(火)

講演1 : 13:30~14:40

ICT経営コンサルタント

工藤 洋輔 氏

「スマホ・タブレットのみで作れる、効果的なオンライン動画の制作ポイントと活用」

中小企業でも作れるオンライン動画の制作ポイントと活用方法を解説。動画マーケティングはターゲットやゴールの設定は勿論、配信数も重要。「本質を見極め、いかに無駄なく素早く作るか」。そのポイントや活用方法をご紹介します。



講演2 : 14:40~15:40

株式会社杉本商店

代表取締役社長 **杉本 和英 氏**

「動画等の活用によるオンラインの販路開拓」

オンラインでの商材活用に取り組む企業の事例紹介。(株)杉本商店の企業概要や取組、レシピサイトやロコ動画活用によるプロモーションやオンライン販売戦略をご紹介します。



会場

オンライン開催

ご自宅・事務所等からご参加ください

対象

海外販路開拓を目指す、九州の生産者
(農林水産物・食品の生産・加工等を行う中小企業)

環境

動画閲覧可能なPC・インターネット回線をご準備ください。使用するアプリケーションや参加方法は申込者に後日ご連絡します。

定員

100名 (各回)



※セミナー修了後、アンケートにご回答いただきます。

※第1回・第2回の選択、また、両方の参加もできます。申込方法は裏面をご確認ください。

主催：九州経済産業局、(一財)九州オープンイノベーションセンター

講演者のご紹介

**有限会社永瀬事務所 代表取締役社長
(バイヤーズ・ガイド編集発行人) 永瀬 正彦 氏**
1999年に有限会社永瀬事務所を法人登記。2008年に『バイヤーズ・ガイド』を創刊し、編集発行人に就任。日本全国自らの足でたずね歩き、各地域の方々との出会い、地元の食をいただき、販路開拓のお手伝いをするのが至上の喜び。現在47都道府県すべての自治体をまわり12周目に入っている。中央省庁や地方自治体の各種審議会委員や有識者としてアドバイザーを務める。

ICT経営コンサルタント 工藤 洋輔 氏
合同会社DICT/ICTスクールiClub 代表
・福岡県商工会連合会 経営改善専門相談員
・福岡商工会議所・久留米商工会議所 専門家
・福岡県中小企業団体中央会 専門家
・福岡県商工会連合会 エキスパート登録者
・中小企業庁 ミラサボ専門家
・宮崎県商工会議所連合会 宮崎県地域力連携推進本部 専門家
実績等は「ICTコンサル 工藤」で検索。<https://ict-consultant.jp>

**株式会社グラッツェミール
代表取締役 森澤 錠二 氏**
高知県出身/「食の6次産業化プロデューサー」レベル4認定。平成20年に高知市内の大通りにイタリアンレストラン「グラッツェミール」を創業。レストランで提供していたドレッシングが評判となり、平成22年「野菜で野菜を食べるドレッシング」の製造販売を開始、大ヒット商品に。現在、国内外（世界9カ国に輸出）取引先200社以上、約2000店舗で販売している。

**株式会社杉本商店
代表取締役社長 杉本 和英 氏**
外食産業やアパレル産業で営業を担当後、東日本大震災を契機に2011年高千穂産干し椎茸の卸問屋である杉本商店に入社。契約農家の高齢化や干し椎茸の需要低迷といった厳しい現状から、営業で経験してきた新規開拓を進め、生産者を守っていくことを決意。高千穂産椎茸を使って開発した新商品は、県外スーパーや百貨店で定番化。2020年3月代表取締役就任。

【参加申込方法】

申込締切：9月9日（水）

事前申込制です。右記QRコードを読み取り入力フォームに記入いただくか、下記申込書に記入の上、右記宛先までEメール又はFAXでお申込みください。

入力フォーム



申込書宛先

FAX: 092-482-5396

Email: kyushu-nougyo@meti.go.jp

オンライン海外展開人材育成講座2020

企業・団体名		
企業団体情報	都道府県：	業種：
参加者	役職：	氏名：
連絡先	電話：	Email★：
参加希望講座	※参加を希望する講座に☐をつけてください（複数選択可） <input type="checkbox"/> 第1回 オンライン商談の基礎知識（9/16） <input type="checkbox"/> 第2回 オンライン商談の動画活用（9/29）	
講師への質問	※講師に事前に質問がありましたら以下に記載してください	

★記入いただいたEmailアドレスに当日使用するアプリケーションや参加方法をご連絡いたしますので必ず記載してください。

◆第3回：オンライン模擬商談会◆

～オンライン商談実践知識/国内商社と模擬商談で実戦経験～

【日時】10月下旬 13:00～17:00（予定）

【場所】福岡県東総合庁舎（福岡市博多区博多駅東1-17-1）

【内容】オンライン商談の実践知識をセミナーで学び、その後オンラインで模擬商談を実施。

今後の
開催予定

【お問い合わせ先】九州経済産業局 農林水産業成長産業化支援室

TEL：092-482-5540 FAX：092-482-5396 Email：kyushu-nougyo@meti.go.jp