

元百貨店バイヤーが語る！

受講料
無料

バイヤーの心に響く モノづくりとプレゼン手法セミナー

- ☑ バイヤーが仕入れたくなる商品が知りたい
- ☑ バイヤーへの売り込み方が知りたい

セミナーで学べること

- 1 **まずは顧客(消費者)を知ろう**
・ターゲットに合った商品か？
- 2 **次に売り先の状況を知ろう**
・売り先のここを見ておく！
- 3 **売り込むための秘訣とは？**
・バイヤーとの関わり方のポイント！



森 武志

福岡県よろず支援拠点
コーディネーター

2016年まで、伊勢丹でバイヤーやセールスマネージャーを皮切りに店舗全体の運営にかかわる業務まで幅広くやってきました。百貨店の品ぞろえの考え方はもちろん、商品の魅せ方や販売サービスまでノウハウを持っています。特に、お客さまの声をいかに形にするかということに力を注ぎました。どのようにしてお客さまに喜ばれるものを作るか、どうすればバイヤーの心に響くものが作れるかお悩みの方はぜひご相談ください。

受講料
無料

日程 6月25日(月) 13:15~14:45

会場 福岡ひびき信用金庫 築上町支店
福岡県築上郡築上町大字東八田66-1
(ルミエール前バス停横)

申込先 福岡県よろず支援拠点
(公益財団法人福岡県中小企業振興センター)
TEL : 092-622-7809
e-mail : yzseminar@joho-fukuoka.or.jp

【個別相談】

① 11:00~12:00

② 15:15~16:15

のいずれかでお申込みください。
地域製品の開発や販路開拓に関すること等
なんでもご相談ください。
御社に合わせたアドバイスを致します。