



## 商品が売れるのには理由がある

参加無料

# 初めての外商講座



加工食品が店頭に並び、消費者の手に届くまでには、多くの問題をクリアにする必要があります。商品そのものの魅力はもちろん、内容量やパッケージのデザイン、賞味期限や運搬方法、バイヤーとの商談等々、実に様々な壁を乗り越えて、ようやく売り場の商品となります。

本講座では、全国各地で商品開発や営業・販売促進の指導を行っている流通コンサルタントをお招きし、**商品が売れるまでの壁を乗り越えるポイント**を分かりやすくお伝えしますので、**これから加工食品を作ろうとお考えの方**だけでなく、**既に商品をお持ちの方**にとっても有意義な内容となっています。

また、**各セミナーの翌日には各テーマに基づいた個別相談**を実施します。（各社1回まで）業界の最前線で活躍されている講師の方にセミナーの内容だけでなく、商品開発、流通など皆様のお悩みを相談できる貴重な機会となっておりますのでぜひご参加ください。

### 初心者でも安心！外商のイロハを 分かりやすくお伝えします！！

講師：有限会社アイ.ビー.エス 代表  
飯塚理夫（いづか まさお）氏

#### 第1回セミナー

### 流通の仕組み

#### 第1回個別相談

令和4年7月28日(木)  
[14:00 - 17:00]  
会場：高知会館 平安

- ・食品流通の概要
- ・商流と物流
- ・価格設定の考え方

各社1時間程度  
令和4年7月29日(金)  
会場：中央西農業振興センター  
高知農業改良普及所

#### 第2回セミナー

### 商品づくり

#### 第2回個別相談

令和4年11月17日(木)  
[14:00 - 17:00]  
会場：高知会館 飛鳥

- ・ターゲットの設定
- ・商品コンセプト
- ・売り場の見方

各社1時間程度  
令和4年11月18日(金)  
※ご希望いただいた事業者を訪問し  
個別相談を実施。

#### 第3回セミナー

### 商談・展示会の心得

#### 第3回個別相談

令和4年12月5日(月)  
[14:00 - 17:00]  
会場：高知県産学官民連携センター

- ・商談会・展示会の基本
- ・販売企画の提案
- ・PR素材

各社1時間程度  
令和4年12月6日(火)  
※ご希望いただいた事業者を訪問し  
個別相談を実施。

※3回のステップアップ講座となります。必須ではございませんが、全て受講いただくことをおすすめします。

参加無料

# 初めての外商講座

申込書

締切：~~第1回7月15日（金）~~ 募集終了  
第2回11月4日（金）  
第3回11月21日（月）

お申込みは  
こちらから！



[メールでもお申し込みいただけます] 以下の申込書にご記入のうえ、土佐FBC倶楽部（食のプラットホーム事務局）※担当：高橋 までお送りください。

E-mail : kochi@food-platform.jp

※県より土佐FBC倶楽部に食のプラットホーム事業の受付・運営業務を委託しています。

参加したい講座、個別相談にチェック（☑印）をしてください	講座		
	第1回 <del>7/28（木）</del> <input type="checkbox"/> 流通の仕組み	第2回 11/17（木） <input type="checkbox"/> 商品づくり	第3回 12/5（月） <input type="checkbox"/> 商談・展示会の心得
	個別相談		
第1回 <del><input type="checkbox"/> 7/29日（金）</del>	第2回 <input type="checkbox"/> 11/17（金）	第3回 <input type="checkbox"/> 12/6（火）	
個別相談内容			
企業名			
参加者	職名	氏名	E-mail
住所			
電話番号		FAX番号	
主な取扱商品			

【個人情報の利用目的・取り扱いについて】

お預かりした個人情報は、本セミナーの事前準備及び実施に関することのみを使用いたします。また、高知県個人情報保護条例に基づき、厳重に管理いたします。個人情報の利用目的を御確認の上、ご了承いただける方は申し込みください。