



「ブランド品開発の基本とバイヤー目線から見た販路開拓の基本」を学ぼう ひょうご農畜水産物ブランド戦略スキルアップスクール

- ・講演「ブランド開発の基本とバイヤー目線から見た販路開拓の基本」
- ・グループワーク
「商談力を高めるために～短時間で伝え、売込むトレーニング～」

開催日：平成30年11月27日(火)10:30～16:30(受付:10:00～)

場 所：兵庫県民会館 3階 303会議室

(住 所：神戸市中央区下山手通4-16-3 TEL:078-321-2131)

受講対象者：

① 農畜水産物や加工品のブランド化に取り組む兵庫県内の農林漁業者や企業等

② ①の取組を支援する関係団体、行政

定 員：40名

受講は無料です。



申し込み方法：

裏面の申込書をFAXで、

平成30年11月20日(火)までにお送りください。

※ ただし、期日までに定員に達した場合、お断りすることがあります。その場合は電話等により連絡します。

※ 後日、申込受付票をメール等により発行します。

講師

株式会社Mission01(ミッションワン)代表取締役 高田 英男 氏

1979年イズミヤ株式会社に入社。店舗担当者を経てバイヤーに。1995年最年少部長として日配部長就任、ロジステック統括部長、執行役員食品統括部長、商品総括部長、eコマース総括部長などの要職を歴任し、売場づくり・商品一括仕入れ・流通改善・PB商品開発・経営計画作成・ネットスーパー実現などスーパーのあらゆる論理を熟知。ユニークな仕掛けで売上に貢献し、「カリスマバイヤー」「カリスマ部長」として知られる。



【お申込み・お問い合わせ】

〒650-8567 神戸市中央区下山手通5丁目10番1号

兵庫県農政環境部農政企画局消費流通課内 ひょうごの美味し風土拡大協議会事務局

TEL:078-362-3442 FAX:078-362-4276

主催：ひょうごの美味し風土拡大協議会

カリキュラム

受講の際の持ち物

- ①自社の商品(生鮮品等で難しい場合は商品カタログ等で代用) ②商品カタログ ③会社案内
④(可能であれば)試食用サンプル(グループ内約5人用) ⑤名刺 ⑥筆記用具

	時 間	内 容
11 月 27 日 ・ 火 曜 日	10:30～	あいさつ、オリエンテーション
	10:40 ～ 14:00 昼休憩 12:00～ 13:00	1 【講義】 「ブランド品開発の基本とバイヤー目線から見た販路開拓の基本」 元バイヤーである講師のご経験を活かして事例紹介をいただきながら、ブランド品 開発の基本とともに、個別の商談や展示商談会での展示・商談にあたっての基礎知 識を学びます。
	14:10 ～ 16:30	2 【グループワーク】 「商談力を高めるために～短時間で伝え、売込むトレーニング～」 参加者である皆様が売り込みたいご自身の商品を短い時間で伝えるためのト レーニングを行います。 (プレゼンの練習を行うため、自社商品やカタログ等をお持ちください) グループで行いますので、参加事業者相互の意見交換の場ともなります。

【講師】

株式会社 Mission01(ミッションワン) 代表取締役 高田 英男 氏



ブランド戦略スキルアップスクール参加申込書

ひょうごの美味し風土拡大協議会事務局 あて
(兵庫県農政環境部農政企画局消費流通課内)

FAX: 078-362-4276

E-MAIL: shohiryutsu_07@pref.hyogo.lg.jp

所属(企業・団体) 又は職業		役 職	
氏 名			
住 所			
T E L		F A X	
メールアドレス			
ブランド化に取り組 んでいる産品名			

ご記入いただいた個人情報は当スクールの受付・運営及びにひょうごの美味し風土拡大協議会からの情報提供に利用します。