

参加費  
無料



商談のノウハウや  
実践的なテクニック  
などを学んで  
販売力を強化！！

# 鹿児島市 販売力強化セミナー ＜受講者募集＞

鹿児島市では食品関連事業者や新たに食品加工に取り組もうとする事業者の取組を支援する「フードビジネス推進事業」の一環として、事業者が既存商品のポテンシャルを最大限に活用し、展示会・商談会において成果が上げられるよう、実践的な知識やスキル等を学ぶ「鹿児島市販売力強化セミナー」を開催します。

## ～販売力強化セミナーで学べる事～

### ☑マーケットイン<sup>※1</sup>という考え方

※1 消費者の要望・ニーズを理解して商品を開発し、消費者が求めているものを求めているだけ市場に出すこと。顧客ありきの販売戦略。

### ☑商談や営業における戦略や戦術

☑商談に必要な書類の作成方法・効果的な見せ方

☑展示ブースの作り方

☑商談力、商談後の営業方法（模擬商談あり）

講義で学び、ワークショップ・模擬商談で実践！

**販路開拓、展示会・商談会での成約率向上**  
を目指します！

## こういう方にオススメ！

- **販路を拡大**したい！
- **展示会や商談会での成約率を上げたい**！
- **商談の実践的なテクニック**を学びたい！

## ◆スケジュール ※第2～5回は同一参加事業者の継続受講セミナーになります

	日程（予定）	開催テーマ（予定）	定員
第1回	～オープンセミナー～ 2024年7月2日（火） （14：00～16：30）	「マーケットインという考え方を自分の物にしよう！」 ・社会的ニーズ（≒消費者ニーズ）と店舗ごとのニーズ（≒バイヤーが想定する自店舗の消費者ニーズ） ・商談とは何か：買ってもらうとは何か？ ・バイヤーが買う理由を知ろう！ ～ワークショップ～ 過去にうまくいった営業を共有・発表！ 今後どういう営業が良いと思うかをグループで発表！	50名程度
第2回	2024年9月3日（火） （14：00～17：00）	「商談や営業における戦略や戦術を作ろう！」 ・戦略：規模感に合わせた計画作り ・戦術：具体的に商談先をイメージ ～ワークショップ～ チームで、各社の戦略・戦術を作ろう！	15事業者程度
第3回	2024年10月1日（火） （14：00～17：00）	「商談に必要な書類と展示ブースを作ろう①！」 ・必要な書類とその効果的な見せ方 ・展示ブースの作り方 ～ワークショップ～ チームで各社の書類を見比べよう！	
第4回	2024年11月5日（火） （14：00～17：00）	「商談に必要な書類と展示ブースを作ろう②！」 ・必要な書類とその効果的な見せ方 ・展示ブースの作り方 ～ワークショップ～ チームで展示ブースを作ろう！	
第5回	2024年12月3日（火） （14：00～17：00）	「商談をしよう！」（模擬商談） ・商談の閉じ方やその後の営業方法 ～ワークショップ～ 椋本氏と模擬商談会を実施！ （参加者でフィードバック）	

## ◆開催場所：mark MEIZAN（鹿児島市名山町 9-15）

鹿児島市フードビジネス推進業務事務局

<鹿児島市フードビジネス推進業務共同企業体>

（株九州経済研究所／株鹿児島銀行）※鹿児島市より本事業を受託

【担当：株九州経済研究所 企画戦略部 前村・<sup>原</sup>之原・岡本】

TEL:099-248-8691

E-mail:kikaku@ker.co.jp

鹿児島市 産業創出課

【担当：田中・今城】

TEL:099-216-1319

FAX:099-216-1303

E-mail:san-sousyutu@city.kagoshima.lg.jp

申込など詳しく  
は裏面以降を  
ご覧ください

お問合せ

## 参加要件・申込方法など

### 1 講師

**ムクモト設計株式会社 代表取締役 棕本 修平 氏**

(URL : <https://www.mukumoto.biz>)



#### 【プロフィール】

現場監督、店舗デザインなどを経て、スーパー福島屋へ入社。食品担当、マルシェ企画、全店舗の販促物作成に従事後、ムクモト設計を設立。パッケージデザインや商品戦略等の商品設計、食品卸売業務、マルシェの企画・運営を行う。また、NTTdocomo グループ会社の食品事業立ち上げ、以降の運営と事業委託を請け負う。売場指導と販路拡大指導が専門。

2015年 全国商工会連合会の専門家登録

2022年 株式会社ソラシドエア 地元価値共創室 共創パートナー顧問契約

2023年 地域総合整備財団（ふるさと財団）地域再生マネージャー登録、総務省地域人材ネット 地域力創造アドバイザー登録

### 2 参加要件・定員等

#### (1) 第1回オープンセミナー（2024年7月2日（火）14:00～16:30）

【要件】次に掲げる全ての要件を満たす事業者

- ① 鹿児島市内に事務所を有する事業者又は、「かごしま連携中枢都市圏」に参加している日置市、いちき串木野市及び始良市に本社を有する事業者
- ② 販路開拓や商品開発等の取組に課題を感じ、積極的に課題解決に取り組んでいく意思・意欲があること

【定員】50名程度（先着順） ※参加人数は、原則として1事業者あたり3名まで

#### (2) 第2回～第5回継続セミナー（2024年9月～12月 14:00～17:00）

【要件】上記①・②に加えて、次に掲げる全ての要件を満たす事業者

- ③ 鹿児島市内、「かごしま連携中枢都市圏」に参加している日置市、いちき串木野市及び始良市に本社を有する食品関連事業者又は農林漁業者等
- ④ 量販店、百貨店、専門店、カタログ通販等での取引において、県外に向けた販路開拓を目指していること
- ⑤ 全4回（第2～5回）のセミナーに継続して参加できること（途中でセミナーの参加を中止しないこと）  
※全4回（第2～5回）のセミナーに継続して参加可能な者が1名以上いれば可
- ⑥ 事務局からの出席確認や課題提出確認等のメールや電話連絡について迅速に対応できること
- ⑦ 参加者間のコミュニケーションを積極的に図り、共に学ぶ意思があること
- ⑧ 事業終了後においても、本事業で支援した商品の売上状況等についてヒアリングに対応できること
- ⑨ 事業計画や製造設備、決算等、支援にあたり必要な情報の開示に同意すること

#### 【留意事項】

・過年度の受講者も申込可能ですが、応募者多数の場合は初めての申込者が優先となりますのでご了承ください。

・事前に次回のご準備（調べ物等。受講者様にもよりますが、短ければ10分、長くとも1時間で十分な内容。）をお願いし、ワークショップ等でご共有頂く予定です。

【定員】15事業者程度（先着順） ※参加人数は、原則として1事業者あたり2名まで

（うち1名は第2回～第5回まで継続して受講すること）

### 3 参加にあたっての留意事項

- ◆第1回はオープンセミナーで、第2～5回は同一参加事業者の継続受講セミナーになります。
- ◆会場へお越しの際はできるだけ公共交通機関をご利用ください。会場には駐車場がございませんので、お車でお越しの方はお近くのコインパーキングをご利用ください。

### 4 申込方法・申込み期間

申込は「参加申込書」もしくはWEBで受け付けます。ご都合のよい方法を選択ください。

**※【第1回オープンセミナー】と【第2回～第5回継続セミナー】は、それぞれ申込が必要となります。ご注意ください。**

#### ①「参加申込書」をご提出いただく場合

鹿児島市 HP に掲載されている「鹿児島市販売力強化セミナー（第1回オープンセミナー）参加申込書」又は「鹿児島市販売力強化セミナー（第2回～第5回継続セミナー）参加申込書」に必要事項をご記入いただき、**メール又は郵送にて**ご提出ください。

(鹿児島市 HP)

<https://www.city.kagoshima.lg.jp/san-sousyutu/foodbusiness-suisin/2024.html>

(提出先) 鹿児島市フードビジネス推進業務事務局

(株)九州経済研究所 企画戦略部 前村・<sup>ほこのはら</sup>銈之原・岡本宛)

郵送先：〒892-0822 鹿児島市泉町 3-3 鹿児島銀行本店別館ビル 7F

E-mail：kikaku@ker.co.jp

(QRコード)



※QRコードは、株式会社デンソーウェブの登録商標です。

#### ②WEBでお申込みいただく場合

下記 URL もしくは右記 QR コードからお申込みください。

【第1回オープンセミナー】

(QRコード)

(URL) [https://lthb.f.msgs.jp/webapp/form/22813\\_lthb\\_163/index.do](https://lthb.f.msgs.jp/webapp/form/22813_lthb_163/index.do)



※QRコードは、株式会社デンソーウェブの登録商標です。

【第2回～第5回継続セミナー】

(QRコード)

(URL) [https://lthb.f.msgs.jp/webapp/form/22813\\_lthb\\_162/index.do](https://lthb.f.msgs.jp/webapp/form/22813_lthb_162/index.do)



※QRコードは、株式会社デンソーウェブの登録商標です。

#### ■申込期間

第1回オープンセミナー	<b>2024年6月27日(木) 17時まで</b>
第2回～第5回継続セミナー	<b>2024年8月27日(火) 17時まで</b>