

商談に役立つ バイヤーの こころの掴み方

11月7・14・21日(火) 開催

①9:00~10:00 ②10:30~11:30 ③13:00~14:00
④14:30~15:30 ⑤16:00~17:00

秋田県よろず支援拠点 または オンライン

無料
各枠限定
1組様

販路拡大への第一歩 バイヤーが求めるニーズを理解する

バイヤーが求めているのは、顧客のニーズに合った提案できる魅力的な商品。どのようなターゲット層を想定しているのかを把握し、強みを魅力的に伝え、マッチングをうまく進めるコツと極意を伝授します。

- ☑取引先のリスト化について
- ☑新規開拓先のリストアップ
- ☑ターゲット層の見極め方
- ☑写真とサンプルの準備
- ☑企画書の内容と準備
- ☑アプローチの方法について
- ☑商談の際に準備すべきこと

講師



秋田県よろず支援拠点
ジェネラリストコーディネーター
佐藤 茂樹

売上拡大や経営改善等の課題に、これまで現場で積み上げた経験を活かして総合的な見地から経営者様と共に課題を抽出し、できるだけ多く経営課題解決のためのスピーディーな対応と提案に取り組みます。

ご相談の
お申込みは
こちら

TEL 018-860-5605

(受付/平日9時~17時)

FAX 018-863-2390

E-mail akita.yorozu@bic-akita.or.jp

HPから
お申込み



秋田県よろず支援拠点 (公益財団法人あきた企業活性化センター内)
〒010-8572 秋田市山王三丁目1-1 秋田県庁第二庁舎2階

《路線バス》秋田駅より県庁・市役所行き 県庁第二庁舎前下車 《タクシー》秋田駅より約10分



参加申込書

参加無料 バイヤーの心の掴み方

11月7・14・21日開催 ①9:00~10:00 ②10:30~11:30 ③13:00~14:00
④14:30~15:30 ⑤16:00~17:00

以下の申込フォームまたはメールよりお申込みください。

参加申込フォーム

申込〆切 開催3日前まで

<https://forms.office.com/r/DGJvg6V9jJ>

E-mail : akita.yorozu@bic-akita.or.jp



企業・団体等名			
所属・役職等		氏名	
所在地			
電話		FAX	
E-mail			
ご希望の日にち ※ご記入ください			
ご希望の時間帯 ※〇をお付けください	①9:00~10:00 ②10:30~11:30 ③13:00~14:00 ④14:30~15:30 ⑤16:00~17:00		

※本情報は、よろず相談、各種支援施策案内以外の目的には利用いたしません。情報の管理については万全を期し、守秘義務を厳守いたします。



秋田県よろず支援拠点

秋田市山王3丁目1-1 県庁第二庁舎2F
Tel : 018-860-5605 Fax:018-863-2390
E-mail : akita.yorozu@bic-akita.or.jp

