

現役バイヤーから学べる！ 販路開拓セミナー

～商談会で成功するためのカギ～

食品関連
事業者等
対象

受講料
無料

オンライン
(Zoom)
形式

「選ばれる商品」と「見送られる商品」の差は何なのか？

一歩先の販路へ。地元スーパーのバイヤーと学ぶ、成約率を高める準備と心得

「自慢の商品なのに、商談で魅力が伝わらない」「バイヤーに何を質問されるか不安」
—そんな悩みを持つ事業者の方に向けて、現役バイヤーの視点から「選ばれる商品の条件」をわかりやすく解説します。

このような方におすすめです！

- ✓ 商談により自社商品の販路を拡大したい方（初心者歓迎）
- ✓ 商談会に参加したことはあるが、成約に繋がらない方
- ✓ 効果的な商談方法を学びたい方

日時

令和8年 6月24日(水)
13:30～15:00

申込方法

裏面申込書をご確認ください

内容

- ・小売店の仕組み
- ・商品政策、商品開発
- ・バイヤーが仕入れの際に考えること
- ・食品バイヤー目線の商談の組み立て、ポイント
- ・バイヤーから店舗の販売仕組み

申込締切

令和8年6月22日（月）まで

定員

100名（要事前申し込み）

講師

講師

菅原 拓哉氏

(株)ウジエスーパー
商品戦略本部長
兼 デリカ部部长



株式会社ウジエスーパーにて鮮魚部門から経営層まで歴任。

生鮮・デリカ部門の第一線で培った豊富な実務経験を基に、バイヤー視点での商品政策や商談の組み立て、小売の仕組みに精通している。

【主催】宮城県商工会連合会 事業推進課

〒980-0011 宮城県仙台市青葉区上杉1丁目14-2 宮城県商工振興センター2F

【メール】chiikishinko@office.miyagi-fsci.or.jp

【TEL】022-225-8751 【FAX】022-265-8009

オンライン（Zoom）の参加方法

○参加者には事前に、申込書に記載いただいたメールアドレスに、オンライン（Zoom）参加用URLをお送りします。

○当日までに視聴環境の確認等をお願いします。
※視聴環境によっては、ご覧いただけない場合もあります。また、視聴にかかる通信費等は参加者のご負担となります。

○開催日当日までにご案内のメールが届かない場合は、お手数ですが表面のお問い合わせ先までご連絡ください。

○視聴環境が整わない方は所属商工会事務所での受講も可能となっております。

商談力・販売力向上セミナー 申込書【6月24日(水)】

右のQRコードより申し込みいただくか、下記申込書にご記入のうえ、宮城県商工会連合会までFAXまたはE-mailでお送りください。



【FAX】 022-265-8009

【E-mail】 chiikishinko@office.miyagi-fsci.or.jp

申込日 年 月 日

所属 商工会名		1	受講者氏名	
会社名			所属・役職	
ご住所	〒 -	2	受講者氏名	
			所属・役職	
TEL	- -		FAX	- -
業種			従業員数	名
セミナー 参加場所 (いずれかに○)	事業所		所属商工会事務所	
E-mail	※セミナーを事業所で参加する場合は必ず記入ください。（キャリアメール以外のアドレスを推奨します。）			
事前質問 (質問がある場合のみ ご記入ください)				