

スケジュール

商談会開催にあたり、売り手事業者向けに商談成約を勝ち取るための研修を開催します。参加お申込み企業の皆様を対象。オンラインでの参加も可能です。

商談会未経験者・商談に慣れていない事業者は全ての事前・事後研修への参加をおすすめします。商談会経験者・商談に慣れている方は自由参加です。

FAXまたはWEBで参加申込(9月30日金締切) ※新規応募優先

希望調査、ヒアリング、出展決定

第1回 事前研修 (2022年10月6日(木)・7日(金))

●商談会事前説明会 ※全事業者参加必須

10月6日(木) 13:30~14:00 松山市総合コミュニティセンター 大会議室

・本商談会事業に関する全体説明

●事前研修① 成約を勝ち取るための技術① 基礎編

10月6日(木) 14:10~15:40 松山市総合コミュニティセンター 大会議室

・販路開拓の基礎知識 ・ターゲットと利用シーン
・食品表示の重要性 ・FCP展示会・商談会シートの書き方

●個別指導

10月6日(木)	10:00~12:00	松山市総合 コミュニティセンター	第1会議室
	16:00~17:00		大会議室
10月7日(金)	9:00~12:00	松山市総合 コミュニティセンター	第3会議室
	13:00~17:00		第3会議室

第2回 事前研修 (2022年11月1日(火)・2日(水))

●事前研修② 成約を勝ち取るための技術② 応用編

11月1日(火) 13:30~15:10 松山市総合コミュニティセンター 大会議室

・検証 売れる地域発の商品とは? ・売れている商品から、バイヤーに“売れる理由”を学ぶ
・商品ブランディングで価値をプラスする

●個別指導

11月1日(火)	10:00~12:00	松山市総合 コミュニティセンター	第3会議室
	16:00~17:00		大会議室
11月2日(水)	9:00~12:00	松山市総合 コミュニティセンター	円卓会議室
	13:00~17:00		円卓会議室

第3回 事前研修 (2022年11月30日(水)・12月1日(木))

●事前研修③ 成約を勝ち取るための技術③ 商談実践編

11月30日(水) 13:30~15:10 松山市総合コミュニティセンター 大会議室

・商談会 事前対策 ・バイヤーはここを見ている! ・目からウロコの商談術
・商談後のフォローアップで成約を勝ち取る ・with/after コロナの商談術

●個別指導

11月30日(水)	10:00~12:00	松山市総合 コミュニティセンター	第3会議室
	16:00~17:00		大会議室
12月1日(木)	9:00~12:00	松山市総合 コミュニティセンター	第3会議室
	13:00~17:00		第3会議室

商談会 設営・準備

2023年1月17日(火) 13:00~17:00

松山市総合
コミュニティ
センター

商談会

2023年1月18日(水) 9:00~17:00

企画展示
ホール

事業所見学

2023年1月19日(木) 9:00~17:00

※買い手事業者と売り手事業者の都合が合った場合に限ります。

※新型コロナウイルスの感染状況によっては、同日・同会場にてオンライン商談会に切り替える可能性があります。

フォローアップ研修 (2023年1月24日(火)・25日(水))

●フォローアップ研修 成約を勝ち取るための技術④ フォローアップ編

1月24日(火) 13:30~15:10 松山市総合コミュニティセンター 大会議室

・バイヤーについて知る ・商品ブラッシュアップの方法
・流通の仕組みと価格設定 ・商談で成約を勝ち取るために必要なコト

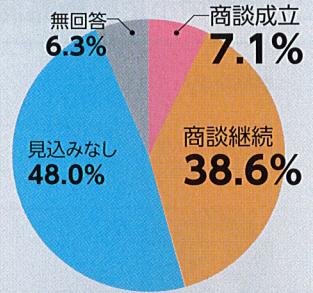
●個別指導

1月24日(火)	10:00~12:00	松山市総合 コミュニティセンター	第3会議室
	16:00~17:00		大会議室
1月25日(水)	9:00~12:00	松山市総合 コミュニティセンター	円卓会議室
	13:00~17:00		円卓会議室

過去の商談成果

商談会の成果について

※商談会開催1カ月後アンケートより



売り手事業者の声 (令和3年度実績)

〈菓子製造〉創業間もない弊社に、事前説明会では商談会でのアプローチや資料作りのアドバイスなど丁寧に指導していただき、商談会でも成果が残せるようになりました。初心者でも参加しやすく、凄くチャンスをいただける商談会です。

〈木工家具〉商談会初参加でしたが、事前のセミナーでは要点について分かりやすく説明していただき、当日の商談方法から商談会後のフォローアップまで初心者にも安心して参加できる内容でした。次回も是非参加したいと思います。

買い手事業者 (過去招聘事例)

※各種別順不同

※買い手事業者を30社程度、招聘予定(下記は2022年の実績)

※買い手事業者が確定次第、商談相手について希望調査いたします。

県外	百貨店	株式会社高島屋、株式会社大丸松坂屋百貨店、株式会社小田急百貨店、株式会社広島三越、株式会社岩田屋三越	
	卸・問屋	有限会社セレンディブ、株式会社ARAN.、有限会社北條、株式会社フォーフォーム、株式会社ジャポニックス、中村角株式会社、株式会社まるごと食品	
	スーパー	株式会社信濃屋食品、株式会社大寿、株式会社石原エコ・ピア、日東燃料工業株式会社ベニスーパー	
	通販	株式会社JALUX、株式会社味とサイエンス、株式会社ごっつお便、株式会社食文化、株式会社オンワードデジタルラボ	
	セレクトショップ	株式会社サザビーリーグ、株式会社ワングローバル、ちよだいちば、株式会社東急ハンズ	
	専門店	株式会社未来酒店	
	輸出	八十八国際合同会社、合同会社フードプラス	
	外食	株式会社ジェイ・ダヴリウ・エー	
	県内	百貨店	株式会社伊予鉄高島屋



令和3年度の商談会はオンラインでの開催でした。