

販路開拓の手掛かりがつかめない方々に解決策を提案

売れる商品と 狙うべき販路とは！

～市場ニーズを踏まえた商品開発と攻略法～

地方中小企業の首都圏向け販路開拓、商品開発支援業務を通じて、多くの首都圏バイヤーから聴取した生の「ニーズ」を基に、精度の高い商品化支援、高付加価値化指導を実施。年間地方企業訪問日数は200日を超え、これまで延べ300社、約1,000商材の商品開発及び改良指導に着手してきたノウハウを惜しみなく伝えます。

開催日時

平成 25 年 8 月 8 日(木) 午後7時～午後9時

開催場所

東村山市商工会3階会議室

講師

小地沢 俊介 氏

(合同会社 販路開拓サポート 代表社員)

受講料

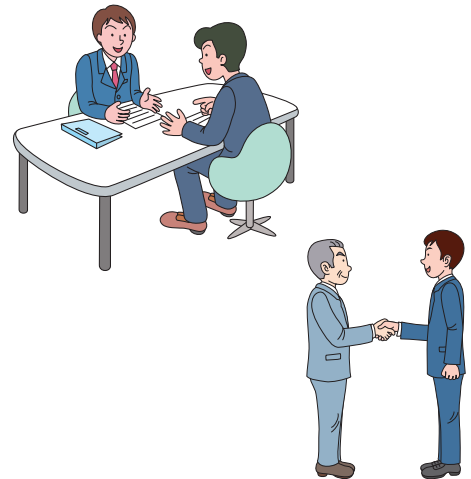
無料

申込方法

下記の受講申込書に必要事項をご記入の上、FAXまたはTELにてお申込み下さい。

定員

20名(先着順)



講師プロフィール

会社員として、人事・教育戦略を担い、人材採用から教育、組織構築、モチベーション強化、営業実績アップという人材に係る総合的な収益構造強化の専門家として企業指導や講演に携わる。また、セールスレップ事業で地方企業の首都圏向け販路開拓、商品開発支援業務を請負、多くのバイヤーから聴取した「生のニーズ」を基に、地方メーカーに対し、精度の高い商品化支援、高付加価値化の指導に当たる。合同会社販路開拓サポート設立後、中小企業の首都圏向け商品開発支援、販路開拓支援分野の専門家として、バイヤーとのマッチングに尽力中。年間地方企業訪問日数は200日を超え、これまで延べ300社、約1,000商材の商品開発及び改良指導に着手。首都圏を中心とする提案先バイヤー顧客は110社にのぼる。

受講申込書

事業所名		
所在地		
電話番号		
FAX番号		
受講者名		男・女

お問合せ 東村山市商工会 TEL042-394-0511 FAX042-394-0512