

【カリキュラム】 売れる商品づくりのための商品力&営業力アップセミナー

日程	内容	
【第1回】 7/3 (水) 13:30~17:00	商品力をアップさせる! 事例やセオリーを参考に 商品開発のアイデアを検討	<座学>1.5時間 ◆講師:渡貫 久 ・売れる商品とは何か? ・商品開発の取り組み事例 ・色やネーミングの知識 <ワークショップ>2時間 ◆講師:小倉 綾 ・自社商品の棚卸とアイデアの検討 ・自社製品を紹介し、他者の意見を聞く (アイデア検討シートとして取りまとめ) ※自社商品やカタログを持参する
【第2回】 7/9 (火) 13:30~17:00	商品力アップを 営業力アップに繋げる! 営業力アップを意識しながら 商品開発の方向性を検討	<座学>1.5時間 ◆講師:渡貫 久 ・商品開発の考え方とプロセス ・差別化と優位性の検討 ・ターゲットの絞り込みと明確化 <ワークショップ>2時間 ◆講師:小倉 綾 ・商品開発、リニューアルの方向性検討 ・バイヤーニーズを考える (商品展開シートの作成) ※自社商品やカタログを持参する
【第3回】 7/17 (水) 13:30~17:00	営業力を高めて 商品の魅力を伝える! 不足している営業ツールの 把握と整備	<座学>1.5時間 ◆講師:渡貫 久 ・現状の営業ツールの棚卸 ・広報や宣伝のノウハウ <ワークショップ>2時間 ◆講師:小倉 綾 ・商品プレゼンの準備とブラッシュアップ ・限られた時間で自社商品をPR ※自社商品やカタログを持参する
7/24 (水) 10:00~17:00	個別相談会	◆講師:渡貫 久 ◆講師:小倉 綾 希望者を対象に、個別相談会を実施し、 商品評価や個別案件についての相談、商品カルテのレビューなど、 記別のテーマについてのアドバイスを実施する。

【受講申込書】 広島県商工会連合会 行き 年 月 日

フリガナ			事業内容	
事業所名				
住所 連絡先	〒			
	TEL:	FAX:	E-Mail:	
参加者氏名 部署・役職	1.	2.		
	部署:	役職:	部署:	役職:
主な取扱商品				
今回、取り組む 予定の商品内容	※特に、相談したい内容等について、ご記入ください。			

※受講申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、本事業実施のために使用するほか、各種連絡・商工会からの各種連絡・情報提供等以外には使用致しません。

必要事項をご記入の上、FAXにてお申し込みください。FAX番号はお間違えのないようお願いいたします。

 **082-249-0565** 地域振興課 担当:石橋、林
電話 082-247-0221

 chiiki@hint.or.jp