

自社企画製品の 「販路開拓セミナー」

今まで系列取引に守られ、QCDさえ磨けば安定収益が得られた地域の製造業が、ウィズコロナ・アフターコロナを経て、これまで培った独自技術で新製品を開発し、新たな収益源を確保したいニーズは高い一方、**販路開拓**はやったことが無く、手つかずの状態アイデア、試作品を持ち込むご相談は多いのです。今回、元プロのバイヤーが登壇するので、これを機会にどんな商品なら買ってもらえるのか考えてみましょう！

おかだ ほか
講師紹介 **岡田保久** 氏

中小企業診断士/販売士1級/国際認証MBA

約28年間大手百貨店にて 販売促進担当/バイヤー/マネジャーとして

従事し 全国1,000社以上の中小企業のマーケティングをサポートする実績を持つ。

現在は公的機関や民間企業の経営コンサルタントとして小売業/飲食・サービス業等の

経営企画、戦略立案、売上拡大、販路開拓、新商品開発、IT活用等を支援している。



参加費

無料

定員

10 名程度 先着順

こんな方におすすめ

自社技術を転用し消費者向け製品サービスを開発したい
自社製品・サービスはあるがネット販売しか思いつかない
自社製品・サービスの魅力の伝え方を工夫したい

日時

2023年 6月28日(水) 13:30~16:30

会場

ものづくり創造拠点 SENTAN3階 セミナールーム

対象

市内の中小企業（製造業、建設業、運輸業など）

主催

豊田商工会議所・豊田高専・豊田市 三者連携機関
とよたイノベーションセンター

「販路開拓セミナー」

講座内容

講師	主な内容
豊田市 商業アドバイザー 岡田 保久 氏	<ul style="list-style-type: none">■考える編 先行き不透明な時代に必要な4つの視点 消費者はなぜモノを買うのか？ 自社製品の魅力を伝える準備、簡単な実習■伝える編 販路開拓先の選び方とその手法 商談を成功させる3つの力■消費者向け自社製品の具体事例紹介■商いの本質とは？■質疑応答 & 個別相談

申込先

とよたイノベーションセンター 【問合せ】 TEL：0565-47-1240

①～③のいずれかの方法でお申込み下さい。

①WEBフォームより申込み →

<https://www.toyota-innov.aichi.jp/event20230531form/>

②FAX：0565-47-1242

③E-mail：ticinfo@toyota-innov.aichi.jp



WEBフォーム、又は下記受講申込票に記入の上、FAX・Email（本文に下記内容記載でも可）にてお申込ください

会社名	
所在地	〒
受講者	部署／役職 氏名
連絡先	TEL
	FAX
	E-mail

お預かりしたメールアドレスに新たなイベントやお得な最新情報等を送付させていただく場合がございます。
もしメールでの情報配信をご希望でない場合は下のチェックボックスにチェックをお願いします。

メールでの情報配信を希望しない