

食の地域商社 営業力アップ研修

参加者募集！

受講料
無料

地域商社とは、生産者に代わり、地域の魅力ある産品等をブラッシュアップし、販路を新たに開拓して、市場から従来以上の収益を引き出す事業者の総称です。地域での期待が高まる一方、新しい分野のため、ビジネスのノウハウが確立できないのも事実。そこで、販路開拓のノウハウや、参加者間でのネットワークの構築を図ることを目的に、都市部の講師や食品バイヤーによる研修を行います。



- 道の駅など、地場産品を扱う店舗を運営していて、近々商品開発もしたいと考えている。
- 地域産品を催事やネットで販売していて、もっと売り上げを伸ばしたい。
- 地域産品の卸業者として、県外に販路を広げたい。

■内容と募集社数

下記の①もしくは②から選択してください。

①集合研修のみ（3回）・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 10社程度

②集合研修（3回）+個別指導（2回）+バイヤーへの模擬プレゼン・・・・・・・・ 3社

※②は、希望社が多数の場合、面談等により3社に絞らせていただきます。

■日程

1回目 集合研修 10月23日（火）14:00～17:00

場所/坂の上の雲ミュージアム 会議室（愛媛県松山市一番町三丁目20番地）

※以降、①②ともに1月頃まで実施（予定）

■対象

愛媛県内に所在する、食品・加工品を扱う地域商社

①集合研修（3回）

地域商社は、生産者とともに地域産品の商品開発を行い、ブランディング、商品の販路を開拓するプロモーション（商談）まで担うことが多いため、それらのテーマごとに講師を学びます。

■カリキュラム（1回3時間程度）

	集合研修1回目	集合研修2回目	集合研修3回目
日程	10月中～下旬	11月中旬	1月下旬
① 1時間	参加社とのディスカッション	デジタルコミュニケーション	付加価値の生み出し方・伝え方
講師	(株)ホンモノ・ジャパン 辻村公秀 氏／須藤直美 氏	テレビ東京コミュニケーションズ 津田一成 氏	テレビ東京コミュニケーションズ 吉澤有 氏
内容	1、須藤様による地域商社としての経験談のお話。 2、参加地域商社(10社)の自己紹介、ディスカッション(辻村様、須藤様) ※個別指導社の選定材料に。	地域商社ならではのデジタルコミュニケーション。地域商社はどのような情報を捕まえる必要があるのか、デジタルマーケットへの情報発信について。	「お取り寄せグルメ虎ノ門市場」を例に、価格訴求ではなく価値訴求で成果をあげる通販のあり方について。
② 1.5時間	(計2.5時間)	販路を見据えた動き方	中間流通を活用した取引のあり方
講師		(株)ホンモノ・ジャパン 辻村公秀 氏	国分グループ本社(株) 船津裕明 氏
内容		販路(出口)を見据えた商品開発、営業活動等の動き方について。	食品流通と卸売りの役割、中間流通との役割について。
③ 30分	商標・意匠権の基本	経営戦略としての知財活用	商談時の知財トラブル回避
講師	(一社)愛媛県発明協会 INPIT愛媛県知財総合支援窓口 堀田雄二 氏	(一社)愛媛県発明協会 INPIT愛媛県知財総合支援窓口 堀田雄二 氏	(一社)愛媛県発明協会 INPIT愛媛県知財総合支援窓口 堀田雄二 氏
内容	商標・意匠権それぞれの基本的な説明。知財活用が重要であることを認識してもらう。	商品を市場で認知してもらうための商品名、ロゴマークなどについて。戦略的に知財を活用するためのポイント。	商談時、展示会出展時の秘密保持等、注意点や対策方法など。

【3回目】
講師・立会い
(株)ホンモノ・ジャパン
辻村公秀 氏

②集合研修（3回）＋ 個別指導（2回）＋バイヤーへの模擬プレゼン

①の集合研修に参加する地域商社のうち3社程度に講師等の専門家チームが個別でアドバイスします。自社が取り扱う商品の「特別さ」「こだわり」「付加価値」を理解し、商品売り込むツールとして商談用PRシートを完成させ、以降の商談に活かします。

また、集合研修の3回目と同日に食品バイヤーへの模擬プレゼンを行い、商談チャンスにつなげていただきます。 ※希望社が多数の場合は、面談等により3社に絞らせていただきます。

個別指導 1 回目

■ヒアリングとアドバイス

今売りたい具体的な商品や、販路開拓にの現状を聞き、事業理解シートを作成。これを元に、自社を俯瞰し強みと課題のみえる化を行います。

個別指導 2 回目

■商談PRシートの作成支援

バイヤーに売り込むツールとして、マーケット情報、ブランド（差別化）情報等をわかりやすくまとめたシートの作成をお手伝いします。

バイヤーへの模擬プレゼン (商談のチャンス)

■カリキュラム

	個別指導1回目	個別指導2回目
日程	11月中旬	1月下旬
時間	5時間	5時間
講師	(株)ホンモノ・ジャパン 辻村公秀 氏 テレビ東京コミュニケーションズ 吉澤 有 氏 (一社)愛媛県発明協会 INPIT愛媛県知財総合支援窓口 堀田雄二 氏	(株)ホンモノ・ジャパン 辻村公秀 氏 テレビ東京コミュニケーションズ 吉澤 有 氏 (一社)愛媛県発明協会 INPIT愛媛県知財総合支援窓口 堀田雄二 氏
テーマ	ヒアリング	商談PRシート作成支援
内容	<ul style="list-style-type: none"> ●3社を1社ずつ面談し、事業内容と抱える課題、希望する売り先等のヒアリングを行う。 ●ヒアリングに基づき凸版印刷が作成した事業理解シートの監修。 ●場所/地域商社の事業所もしくは会議室等で実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ●完成した事業理解シートについて参加社に説明。 ●参加社が商談PRシートを作成するためのレクチャーを行う。 ●場所/地域商社の事業所もしくは会議室等で実施。

■カリキュラム

	バイヤーへのプレゼン
日程	集合研修3回目終了後
時間	1.5時間
講師	(株)ホンモノ・ジャパン 辻村公秀 氏 テレビ東京コミュニケーションズ 吉澤 有 氏 国分グループ本社(株) 船津裕明 氏 他、追加の可能性あり

●お問い合わせ（請負事業者）

凸版印刷株式会社 トップアイデアセンター
〒760-0028 香川県高松市鍛冶屋町3番地 香川三友ビル6F
TEL 087-851-5690（山下、神崎、松本）

お申込は
10/12迄