

対象者

県内に事業所等を有し事業を実施している中小企業・小規模企業者のうち一般消費財の製造販売または、企画販売を手掛ける事業者。

※「奈良イチ押し商品大商談会 in 東京 2026」
参加企業以外も対象です。



(公財)長野県産業振興機構
マーケティング支援部
食のグローバル展開推進員

講師 **木下 浩司**
きのした ひろし

1966年東京都新宿区生まれ。私立桜美林大学文学部英米文学科卒業。1990年酒類食品総合卸に入社。仕入業務、食品販売営業（食品SM、単独小売店担当）を経て、リテールサポート【小売販売支援】を学ぶ。

その後、ボランタリーチェーン本部にてスーパーバイザーとして従事、売上・収益改善に貢献。

2003年CVS フランチャイズチェーン本部に転籍後、商品供給事業部門営業部長、事業本部長を歴任。現在、同社にてチェーン商品卸事業責任者。MDへの助言、取引先への商品の提案、新商品販路開拓、新規取引先開拓を行う。2022年6月より現職にて活動中。

C'st

商談会必勝法

成約率アップ のための

令和8年 2月4日 水 定員
13時30分～16時 30名（会場参加）
※オンライン参加も可

参加費
無料

～いかにしてバイヤーの心を掴んで
「買いたい！」と言わせるか～

大手百貨店やスーパーマーケット等に自社商品を売り込む絶好の機会となる商談会。
そんな商談会に参加する事業者の皆様に流通業界のプロが具体的な商談の進め方など
バイヤーとの商談から成約に至るまでの効果的なアプローチ方法や、
希望する取引先との成約率アップにつながるためのコツを伝授します！

会場

奈良県産業振興総合センター1階
イベントホール

奈良市柏木町129番地1

※駐車場には限りがありますので、できる限り公共交通機関でお越しください。

電車

近鉄橿原線「西ノ京」駅下車、東へ1.5km（徒歩約20分）

バス

「近鉄奈良」駅、「JR奈良」駅西口から奈良交通バス(28系統)「恋の窓町」行
「柏木町南」下車（バス乗車時間約20分）、西へ0.6km（徒歩約6分）



主催

(公財)奈良県地域産業振興センター

カリキュラム

01 バイヤーを事前に理解する

バイヤーの視点からどのような商談が望まれるのかを考察します。

02 商談までに必ず準備しておくこと

バイヤーに何を伝えるべきか…その内容や資料など事前に準備すべきものについてご紹介します。

03 具体的かつ効果的なアプローチ方法

百貨店、GMS、商社、通信販売、ホテル・旅館など業界別に効果的なアプローチ方法についてご紹介します。

04 商談後のアフターフォローのやり方

商談後バイヤーの反応が鈍いときなど商談会後の効果的なアフターフォローのやり方についてご紹介します。

05 成約率アップのコツ

01~04 以外にも成約率アップのために欠かせない要素があります。ここではセミナーのまとめとしてその内容をご紹介します。

当申込書にご記入の上 FAX 送信いただきか、ホームページよりお申し込みください。

(公財)奈良県地域産業振興センター

FAX : 0742-36-4010

TEL : 0742-36-8311

[詳細はこちら →](#)

担当：杉本 宛



令和8年2月2日（月）〆切

『成約率アップのための商談会必勝法』 セミナー参加申込書

ふりがな 事業所名	住所	
業種	TEL	FAX
ふりがな 所属・役職・氏名 <input type="checkbox"/> MAIL ※2	参加方法 どちらかに丸をつけてください。 <input type="checkbox"/> 会場希望 <input type="checkbox"/> オンライン希望 ※1	
ふりがな 所属・役職・氏名 <input type="checkbox"/> MAIL ※2	参加方法 どちらかに丸をつけてください。 <input type="checkbox"/> 会場希望 <input type="checkbox"/> オンライン希望 ※1	
ふりがな 所属・役職・氏名 <input type="checkbox"/> MAIL ※2	参加方法 どちらかに丸をつけてください。 <input type="checkbox"/> 会場希望 <input type="checkbox"/> オンライン希望 ※1	

※1 オンライン参加にかかる通信費等は、参加する方の負担となります。

※2 オンライン参加をご希望の場合は必ずメールアドレスをご記入ください。

ご記入いただいた個人情報は、セミナーの運営のほか当センター事業の案内・アンケートの送付に利用する以外の目的では利用いたしません。