

流通・市場(消費動向)を踏まえた「販路」の考え方

# 『売れる仕組み』と最適な販促とは？

最新のマーケット動向から安全な取引先確保の方法まで、販売促進に役立ちます

自社の持続的経営をしていく上で、最新の情報をいち早く掴むとともに、事業戦略の最適化を実行する必要性は言うまでもありません。今回は、最新のマーケット動向から、自社商品の最適な販促方法、安全な取引先確保方法等、販売競争力のソフト強化についてのセミナーとなります。この機会にぜひご参加下さい。

日時：平成29年**9月28日**（木）

**14:30~16:00**

会場：三浦商工会議所 4階会議室

受講料無料

講師：瀬戸内フードソリューション(株)

代表取締役 **山本 孝司 氏**



昭和20年4月13日生

明治製菓(株)入社。一貫して営業職として勤務。支店長、本社営業課長を歴任。

平成18年 マルハ(株)本社にて営業アドバイザー就任。

平成21年 天野実業(株) (アマノフーズ) 営業部長就任 (アサヒビール(株)の要請)

平成22年 天野実業(株)を退職。独立開業。

商品企画開発から販路と営業販売助言等に深く知識を持ち、首都圏に長く勤務した経験から主要流通企業やメーカーに人脈、知見をお持ちです。

問い合わせ：三浦商工会議所 中小企業相談所

電話 046-881-5111 / FAX 046-881-3346

(電話・FAXは、番号をお確かめの上、お間違いのないようお掛け下さい)

お申込みFAX ⇒ 046(881)3346 三浦商工会議所 中小企業相談所 行

「売れる仕組みと最適な販促とは？」≪9/28(木)開催≫ 受講申込書

事業所名等		連絡先	TEL
			FAX
所在地	(〒 - )		
受講者名	1	2	3

※申込書に記入された情報は、当事業の実施・運営にのみ利用し、他に利用することはありません。