

販路開拓支援セミナー&個別相談会

元大手百貨店
バイヤーが

商談会・展示会で埋もれない！
受注につながる商談成功の秘訣
教えます！

こんな方にオススメ！！

- ✓ バイヤーが求めるポイントを知りたい！
- ✓ 自社の商品がB to B(企業間取引)に向いているか見極めたい！
- ✓ 商談会成功に向けた効率的な計画を立てたい！
- ✓ 出展を名刺交換だけで終わらせたくない！

受講料
相談料

無料

セミナー
定員

30名
(先着順)

令和7年

セミナー
日時

11 / 28 (金)
13:30 - 16:00

その1. セミナー

場所 | 倉敷商工会館 7階 第4・5会議室
(倉敷市白楽町249-5)

対象 | 当所管轄内の小規模事業者

その2. 個別相談会 (先着6者)

令和7年12月5日(金)、12月12日(金)予定

オンラインにて商談会参加に向け、サポートします！
ご希望の方は申込フォームにて、お知らせください。

講師・相談員

岡山県よろず支援拠点
コーディネーター

たかくさき あきら
高草木 晶氏



大阪府下の電鉄系百貨店に1期生として入社。食品売場で地元のお取引先様や大勢の従業員と共に売場運営や販売の企画、商品の創作などの現場実務を約17年間経験したのち、経営企画室長などを経て電鉄系商業施設運営会社に転籍。販促部門や新規事業などの企画業務を中心に担当。

お申し込みは
こちら



倉敷商工会議所

お問い合わせ

倉敷商工会議所 中小企業相談所
(担当：相川・藤原)

TEL 086-476-1005

MAIL soudan@kura-cci.or.jp

★ 当所ホームページまたは左の二次元コードからお申し込みください。

主催：倉敷商工会議所

共催：(公財)岡山県産業振興財団 (岡山県よろず支援拠点：中国経済産業局委託事業)

