

H26 基礎から学ぶこれからの商品づくり講座 ～戦略的な商品企画力を身につける第一歩～

- 市場や流通、消費者等のニーズが良く分からない。
- 販路拡大につながるための商品づくりのヒントを知りたい。
- 商談会などに参加しているが、なぜか実績に繋がっていない…

「売れる商品づくり」を意識した商品開発に必要な基礎的な知識やスキルを学ぶ講座を開講します。商品企画のポイントやトレンド、市場の分析など、初心者の方にも分かりやすく解説します。また、営業や商談を行ううえで重要なツールとなる「商品カルテ」の作成指導や模擬商談の実演、専門家による個別相談を行います。

概要

講師：一般社団法人新日本スーパーマーケット協会 泉川信一氏

| | 日時 | 会場 | 講義テーマ |
|-------|------------------------|-----------------------------------|--|
| 第1回 | 6月18日(水) 9:00～12:00 | 県松江合同庁舎 604会議室 | 【講義・演習】 売れる商品のヒント（商品開発の概要） |
| 第2回 | 7月23日(水) 9:00～12:00 | 県松江合同庁舎 601会議室 | 【講義・演習】 商談成立につながる商品（コンセプトづくりと商品カルテ） |
| 第3回 | 8月20日(水) 9:00～12:00 | 県立総合福祉センター (いきいきプラザ) 404会議室 | 【講義・演習】 商談成立につながる商品力(模擬商談ロールプレイ) |
| オプション | 9月3日(水) 9:00～15:00 | 県松江合同庁舎 601会議室 | 【個別相談会】 商品開発相談会(商品カルテに基づいた相談会) |

- 対象者
1. 島根県内の食品加工業者
 2. 県内で生鮮物又はそれを原材料とする加工品を生産する農林水産事業者
 3. 島根県内の農業協同組合、森林組合、漁業協同組合及びその連合会
 4. 上記1～3の者が含まれるプロジェクトチーム等

- 受講条件
- ・全3回（第1回～第3回）の講座を全て受講可能であること。
 - ・ブラッシュアップまたは商品開発の対象となる商品があること。
 - ・オプション（個別相談会）は、第1回から第3回全てのプログラムを受講した方のみ参加可能。

申込期限 平成26年6月5日（木）

申込方法 参加申込書により、FAXまたはメールでお申込みください。



【商談演習の様子】

受講料
無料

【申込・問い合わせ先】

島根県しまねブランド推進課物産企画グループ 勝部 TEL:0852-22-6397 FAX:0852-22-6859