

# 販路開拓に向けた 商談力アップセミナー



## ～原価高に負けない商品戦略～

### 【講習内容】

- 値上げの手筋と価格交渉
- 付加価値を余さず伝えるパッケージ
- 収益性UPの商品開発
- フットワークを軽くするためのDX

材料費などの価格高騰、最低賃金の高まりなど、食品関連事業者の収益が圧迫されており、その収益確保のために厳しい対応を迫られているのが現状です。

本セミナーでは、左記の項目について、最適な戦略構築を促すポイントに焦点を当てながらご説明させていただきますので、この機会に是非ご参加ください。

### 開催日時

令和7年1月21日(火)

午後2時～午後4時

### 講師

エステルプランナー

代表 里館 智大 氏(中小企業診断士)

### 開催場所

登米中央商工会 本所

### 主な対象

食品製造業者・食品小売業者 等  
※会員・非会員を問いません

### 参加料

無料

### 申込先

登米中央商工会 石越町支所

(下記申込書にて FAX 又は電話にて 1月15日(水)まで お申し込み下さい)

FAX:0228-34-2561 電話申込の場合:0228-34-2064

大学卒業後、山形の大手食品スーパーへ入社。そこでの実務経験を活かし、現在、仙台・東北を中心に地方の「イイもの」をもっと売りたい!という理念のもと、主に食品小売業及び食品製造業の販路拡大に向けた指導を行っている。



## 販路開拓に向けた商談力アップセミナー参加申込書

令和 年 月 日

事業所名		業種	
参加者	役職等 例) 代表、副店長、営業担当 等	氏名	