

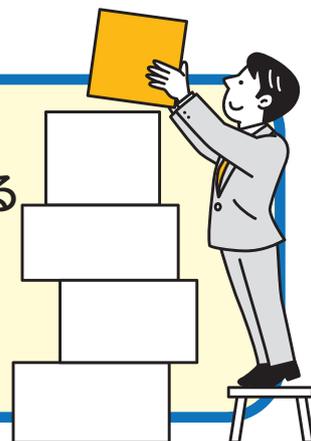
参加
無料

販路開拓セミナー

～売れない時代に売る!販路開拓の極意～

こんな方にオススメ

- ✓ これから販路を開拓したいがどの販路が良いか迷っている
- ✓ 売上が停滞していて県内外に新たに販路を開拓したい
- ✓ 販売方法の変化に対応するにはどうすればよいか知りたい



日時

10.2(木)

セミナー 13:30～15:30

個別相談会 15:30～17:00

会場

高知市文化プラザかるぼーと9階 第1学習室

定員

●セミナー 30名(先着順) ●個別相談会 2社

内容

コロナ禍を経て、モノの売れ方・売り先は大きく変わっており、売れる場所は東京以外にも広がっています。本セミナーでは、「売れる場所」「売する方法」を改めて見直し、人口減少など厳しい市場環境の中でも成果を上げている企業の具体的な事例を交えながら、自社に合った販路開拓のヒントをお届けします。



MASAHIKO NAGASE

永瀬 正彦 氏(有限会社永瀬事務所 代表取締役社長)
(バイヤーズ・ガイド編集発行人)

昭和39年 東京都生まれ 昭和61年 慶應義塾大学経済学部卒
大学卒業後、株式会社リクルートに入社。求人情報誌の編集を経て、平成4年に独立。平成11年には有限会社永瀬事務所を法人登記し取締役に就任。平成20年には、食品を作る人と買う人を結び、最終的に消費者と結びたい。そして地域と消費地を結びたいという思いから、『バイヤーズ・ガイド』を創刊、編集発行人に就任し現在に至る。日本全国を自らの足でたずね歩き、各地域の方々と出会い、地元の食をいただき、販路開拓のお手伝いをするのが至上の喜び。現在47都道府県すべての自治体をまわり15周目に入っている。最近中央省庁や地方自治体の各種審議会委員や有識者としてアドバイザーを務めている。

申込先・
お問い合わせ

高知商工会議所 経営支援1課(小松・横山)

TEL.088-875-1176 E-mail: keian@cciweb.or.jp