

販路開拓支援セミナーのご案内

成約につながる「売れる商品」の法則

商品は作ったが思うように売れない、販路がないとお困りではないですか？

三重県よろず支援拠点では、カリスマバイヤーによる『成約につながる「売れる商品」の法則』セミナー、『個別相談会』を開催します。是非ご出席頂きますよう、ご案内申し上げます。

開催日時：平成27年5月22日（金）13:30～16:40 （開場13:00）

開催場所：三重県伊勢庁舎 4階 401会議室

（〒516-8566 伊勢市勢田町628-2）（裏面の地図参照）

時間	プログラム	講師
13:30 14:00	三重県よろず支援拠点紹介 支援事例説明	三重県よろず支援拠点 コーディネーター <small>の が い と ひ と し</small> 野垣内 斉
14:00 15:30	講演会 成約につながる「売れる商品」の法則	(株) Mission01 代表取締役 高田 英男 氏
	(10分休憩)	
15:40 16:40	個別相談会（10分/事業者 x 6事業者） （希望者多数の場合は調整致します）	(株) Mission01 代表取締役 高田 英男 氏 及び よろず支援拠点

講師プロフィール

高田 英男 氏 (株) Mission01 代表取締役

1979年イズミヤ(株)入社。95年最年少部長として日配部長就任、執行役員食品統括部長、eコマース統括部長等の要職を歴任。

2012年イズミヤ(株)退職後、(株)Mission01を設立。小売業の営業活動・商品販売促進や製造業の商品開発に関して指導等を行う。著書に『思い込みを捨てれば、10倍売れるカリスマバイヤーが教える「本当のお客さま心理」の読み方』がある。



主催：(公財)三重県産業支援センター 三重県よろず支援拠点

【申込先】三重県よろず支援拠点 担当：早崎・伊藤

TEL：059-228-3326

FAX:059-228-3800

E-mail：yorozu@miesc.or.jp

FAX又はメールにてお申し込み下さい。

企業・団体名		業種	
住 所	〒		
参加者氏名 ①	(所属役職名)		
参加者氏名 ②	(所属役職名)		
電 話		E-MAIL	
※お申込者様の個人情報を含む情報は、本セミナーの管理及び支援情報の提供を目的とする場合にのみ使用し、他の目的には利用いたしません。			
個別相談をご希望の方は、 相談内容をご記入ください。			

三重県伊勢庁舎への地図



三重県 よろず 支援拠点

売上拡大 経営改善

**売上拡大、経営改善…
経営上のあらゆるお悩みの相談に対応します！
お気軽にご連絡ください。**

- ❶ 解決が困難な経営相談に応じます
▶▶▶ 「総合的・先進的アドバイス」
- ❷ 事業者の課題に応じて、複数の支援機関・
専門家がチームを組んで支援します
▶▶▶ 「チームの編成を通じた支援」
- ❸ 地域の支援機関とのネットワークを活用して、
経営課題に応じて的確な支援機関等を紹介します
▶▶▶ 「ワンストップサービス」

三重県よろず支援拠点はこちら 裏面をご覧ください

経営のお困りごとがあれば、ご相談ください！

※「よろず支援拠点」は、経済産業省・中小企業庁の「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」により設置されています。

三重県よろず支援拠点 **相談無料**

三重県よろず支援拠点

ご相談の
お申込みは
こちらまで

TEL:059-228-3326
FAX:059-228-3800
E-mail : yorozu@miesc.or.jp

HP <http://www.miesc.or.jp/web/counseling/>



- 駐車場のご案内
お車でお越しの場合、三重県庁駐車場をご利用ください。
- 徒歩でご来場の場合
近鉄名古屋線「津」駅東口から徒歩約10分

公益財団法人 三重県産業支援センター
MIESC 〒514-0004 三重県津市栄町1丁目891 三重県合同ビル5F