

～売れる商談と商品 その両方を手に入れる～

商談力アップ講座

定員
30名全 **6** 回今年は
商品力も
深掘り実務に
つながる県内事業者と
深まる
交流

販路拡大へ挑む学びの時間です

商品を魅力的に伝える力を磨き、顧客や競合を徹底的に分析し
模擬商談で実践力を高め「取引」まで結びつけます

こんなことが学べます

- ☒ 成約率を高める商談の台本(スクリプト)が手に入る
- ☒ バイヤーに選ばれる必然性を言語化できる
- ☒ 顧客と競合を徹底分析し戦略シートを完成
- ☒ 売れる仕組みを描く販売戦略プランを構築

場所

オンライン4回、対面開催2回（静岡駅周辺）

*詳細は受講者へ別途ご案内します

日時

各回
15:00～17:00
 2025年 **10** 月 **17** 日 (金) **10** 月 **29** 日 (水) **11** 月 **7** 日 (金)
11 月 **19** 日 (水) 2026年 **1** 月 **20** 日 (火) **1** 月 **28** 日 (水)

セミナー講師

松浦 悠介

株式会社ビッドガーデン
執行役員

2018年にビッドガーデンに入社し、「食ベチョコ」事業のマーケティング責任者として事業の成長を牽引。2021年からは同社の取締役として、全社のマーケティング戦略の策定および実行を担当。
現在は、BtoBおよびBtoCの2つの新規事業立ち上げを推進し、地域事業者の包括的な課題解決に向けた取り組みを進めている。また、Miraizにてマーケティング講師を務め、MarkezineやLINE SMB DAYでの登壇経験もある。

ゲスト講師
高橋 典裕国分中部株式会社
地域共創部

約30年に亘り国分グループに勤務。関東→北海道→中部エリアにて食品流通の実務を経験。
様々な販売チャネル、生産者・メーカー様との接点で培った知見を活かした実践的なアドバイスが強い。

ゲスト講師
早見 一幸株式会社遠鉄百貨店
地域共創担当バイヤー

営業・販売・広報・WEBなど様々な業務を経験後、地域共創担当バイヤーとして「地域商社（地域発信・価値創出）」の考えを軸に日々の業務に取り組んでいます。
小売業・百貨店バイヤーとしての知見を活かし、静岡県の盛り上げに努める。

申込締め切り

10月8日 (水)

お申込み

 右記の二次元コードを読み込み
お申し込みください


お問合せ

オンラインカタログ運営事務局

buyshizuoka_inquiry@vivid-garden.co.jp

050-1791-5509 西塚（株式会社ビッドガーデン）

全6回を通して 営業力と商品企画力をまるごと習得！

1

静岡市内

商談力

2025年
10月17日(金)

流通業界とバイヤーの リアルを徹底理解

小売・ECを含む流通業界の最新動向と構造を深く掘り下げます。特に、**バイヤーがどのような視点で商品**を評価・選定するのか、具体的な成功・失敗事例を豊富に交えながら解説します。参加者からの要望が多かった「バイヤーのリアルな声」や「小売店の現状」に焦点を当て、**自社商品の「選ばれる必然性」**を理解するための基礎を築きます。

講師

松浦 悠介

2

オンライン

商談力

2025年
10月29日(水)

成果に直結する営業力 強化と実践ヒント

商談における事前準備から、効果的なプレゼンテーション、クロージング、そして商談後の継続的なフォローアップまで、**売上・成約に繋がる実践的な営業スキル**を学びます。具体的な商談スクリプトの例や、「会話が途切れてしまった時の対応」、「値上げ交渉」など、現場で役立つ具体的なヒントを提供し、参加者が実践で活かせる力を養います。

講師

高橋 典裕

ファシリテータ

松浦 悠介

3

オンライン

商談力

2025年
11月7日(金)

実践！模擬商談会&専門家 からの個別フィードバック

これまでの講座で得た知識とスキルを試す場として、参加者自身の商材を用いた**模擬商談を実施**します。外部のバイヤーや経験豊富な講師からの具体的なかつ個別化されたフィードバックを重視し、**各自の商談における強みと課題を明確に**します。実践を通じた学びと、フィードバックに基づく改善策を習得することで、より高い商談力へと繋がります。

講師

早見 一幸

ファシリテータ

松浦 悠介

4

オンライン

商品力

2025年
11月19日(水)

顧客・競合の徹底分析 と独自の価値創造

市場における顧客の具体的な購買行動や心理、ライフスタイルの変化を深く探り、**的確なペルソナを設定する手法**を学びます。また、競合商品の詳細な分析を通じて、自社商品の「強み」や「独自性」を明確にし、顧客にとって「選ばれる理由」となる**新たな価値を創造する戦略を立案**します。

講師

松浦 悠介

5

オンライン

商品力

2026年
1月20日(火)

売れる商品開発と戦略的 マーケティング

顧客ニーズと市場のトレンドに基づいた**商品コンセプトの立案**から、適切な価格設定、最適な流通チャネルの選定、効果的なプロモーション戦略まで、**一貫性のある販売マーケティング戦略を構築**します。地域産品の多様な成功事例を参考に、デジタルツール（SNS、データ分析など）を最大限に活用した、**実践的なマーケティング手法**を学びます。

講師

松浦 悠介

6

静岡市内

商品力

2026年
1月28日(水)

商品開発実践ワークショ ップ&市場への応用

参加者が持ち寄った商品アイデアや既存商品を題材に、商品開発に知見の深い専門家や経験豊富なパネラーが**具体的なアドバイス**を提供します。市場視点、バイヤー視点、消費者視点から、より競争力のある商品に磨き上げるための**実践的な改善点**やヒントを導き出し、**実際のビジネスへ応用できる形に具体化**することを目指します。

講師

高橋 典裕

ファシリテータ

松浦 悠介

注意事項

- ・【募集対象】県内農林水産業者・食品関連事業者
- ・「バイ・シズオカ オンラインカタログ」へ商品登録している方が対象です。
- ・オンラインではzoomを使用予定のため、web環境が必要です
- ・申込多数の場合、お申込内容をもとに選考し、お断りする場合があります。その場合は、**10月10日(金)**までにお伝えします
- ・全6回の講座全てにご参加いただきます。1回のみなどは不可となります
- ・開催日時は変更になる可能性があります

※個人情報の取り扱いについて

・当社は個人情報を適切に管理することを社会的責務と考え個人情報保護に関する方針を独自に定め、役員・従業員に周知徹底を図り、個人情報保護に努めております。
・ご返信いただきました個人情報は、セミナー参加へのお申込受付並びに今後主催者が実施する事業などのご案内目的に使用いたします。