

【2024年11月末～2025年2月末開催】

申込締切：11月12日(火)

<静岡県主催>

商談力アップ講座

～学びを形に！実践ワークで自信をつける商談力講座～

【講師】

松浦 悠介

Matsuura Yusuke



◆商談力アップ講座とは？

商談会においてより良い結果を出すために、流通業界の構造や顧客、競合の理解を深めることを目的とした講座です。最終回では、実践形式の模擬商談を通じて、学んだ内容を活かす実践提案ワークを行います。商談力アップ講座で、対面・オンライン商談形式問わず成果をあげられる実践力を身につけましょう！

<講座回数：全6回>

マーケティングや営業の基礎、流通業界の構造を理解することで、"商談力"を身に着け、販路拡大を自走できる状態にする。

- 【講座1】 流通業界の理解(対面形式)
- 【講座2】 売り場とバイヤーの理解(オンライン形式)
- 【講座3】 顧客と競合環境のとらえ方(オンライン形式)
- 【講座4】 販売マーケティング戦略(オンライン形式)
- 【講座5】 営業力(オンライン形式)
- 【講座6】 模擬商談会(対面形式)

- ※1. 申込多数の場合、お申込内容をもとに選考し、お断りすることがあります。選考結果については、**11月15日(金)まで**にお伝えします。
- ※2. 受講者には、全6回の講座全てにご参加いただきます。

【開催期日/時間】 2024年11月～2025年2月 (全6回／各回15:00～17:00)

【開催形式】

- ・対面形式：【講座1】【講座6】
- ・オンライン形式：【講座2】～【講座5】※zoom使用予定のため、要web環境

【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。

【募集人員】 約30名

【受講料金】 無料

【申込締切】 11月12日(火)

【申込方法】 下記申込フォームよりお申込みください。

【申込フォーム】

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfchKfrKPtAQLDOS8Xd3mK6s1E-dg_z8bXtkY_iZg7_6cApwQ/viewform

◆主催：静岡県経済産業部産業革新局マーケティング課 ◆商談力アップ講座運営等業務委託先：株式会社ビビッドガーデン

※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。

商品をアピールするための知識を身に付け開発商品の

「販路開拓・拡大」、バイヤーとの信頼関係を築いて

「取引」まで結びつけることを目的とした「実践的な学び場」です！

全カリキュラムの日程・内容

回	開催方法	日時	時間	内容
1	リアル (静岡市内)	11月21日(木)	15:00~17:00	「流通業界の理解」 小売の業界構造を理解し、商品が店頭で並ぶまでの流れを追います。ECを活用した流通についても理解します。その中で、どのポイントを今後抑えていかねばならないのか、全体像をつかめるようにします。
2	オンライン	12月13日(金)	15:00~17:00	「売り場とバイヤーの理解」 まずは売り場がどうなっているかを知ることが「選ばれる必然性」を作るうえで重要な一歩。基本的な売り場の構造と、近年の変化を学びます。
3	オンライン	12月20日(金)	15:00~17:00	「顧客と競合環境のとらえ方」 商品が他と比べてどの面で優れているか・なにが価値として消費者に見られるのか。フレームワークも学びながら、マーケットインの発想で顧客と競合を見定めることができるようになります。 最後に、次回までの宿題(コンセプトシート)の説明をします。
4	オンライン	1月16日(木)	15:00~17:00	「販売マーケティング戦略」 宿題のコンセプトシートを講師がいくつかPickしながら観点を共有していきます。商品の顧客起点での価値やターゲティング、他の商品との差別化などの観点を学びます。その後、地域産品のブランディング・マーケティングの戦略をどう構築するか、一歩引いた目線で考えてみます。各地の事例を紹介しながら、これまで学んだ業界構造・売り場の仕組み・顧客と競合のことを含め、骨太の戦略に必要な要素を学びます。
5	オンライン	1月30日(木)	15:00~17:00	「営業力」 ここまで商品の価値を、顧客や売り場起点で競合も意識しながら整理してきました。最後はそれを「どう魅力的に届けるか」。相手に「伝わる」提案書やプレゼンテーションは何か、営業力を向上させる秘訣について学びます。 最後に、次回までの宿題(提案書)の説明をします。一枚で伝わる・届く情報をどう盛り込むか。
6	リアル (静岡市内)	2月21日(金)	15:00~17:00	「模擬 商談会」 これまで学んできた戦略を意識しながら、実際の商談会のような形式でアウトプットします。それに対し、講師からフィードバック・全体講評を行います。

【講師のご紹介】

松浦 悠介
Matsuura Yusuke



株式会社ビビッドガーデン
執行役員

高橋 典裕
Takahashi Norihiro



国分中部株式会社
地域共創部

<講師>

2018年にビビッドガーデンに入社し、「食べチョク」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での登壇経験もあり。

<ゲスト講師> 講座2/講座6のみ

国分中部株式会社 地域共創部 高橋 典裕氏
1994年に国分中部株式会社に入社し、埼玉支店をスタートに営業担当としてスーパーマーケット、卸売業など様々なチャネルを担当。
現在は、中部エリアにおいて、会社方針である「共創圏」の構築を目指し、奔走中。

【お申込】

下記申込専用フォームよりお申込みください。

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfchKfrKPtAQLDOS8Xd3mK6s1E-dg_z8bXtkY_iZg7_6cApwQ/viewform

【お問い合わせ先】

運営事務局(株式会社ビビッドガーデン)：山村 宛

mail：municipality@vivid-garden.co.jp





バイ・シズオカ

オンラインカタログ

静岡県自慢の
美味しいものを集めました。

食べる、飲む、贈る。こだわりぎゅっと。
静岡を語る産品が集まる場所。

バイ・シズオカオンラインカタログは、農産物や生鮮食材から飲料・加工品まで、静岡県の食に関する情報を集めたサイトです。静岡県の食の魅力をご堪能ください。



一般消費者の方

各商品ページに設置している通販サイトへのリンクから、商品をご購入いただけます。ご自宅で静岡県の食の魅力をご堪能ください。



県内食品関連事業者の方

事業者登録（無料）を行っていただくと、商品情報を掲載することができます。通販サイトのPRや、バイヤー企業様との取引の窓口としてご利用いただけます。



バイヤーの方

バイヤー会員登録（無料）を行っていただくと各商品の取引情報を閲覧することができます。新商品発掘にご活用ください。

オンラインカタログはキーワード、
もしくはQRコードから検索

<https://buyshizuoka-catalog.com/>

バイ・シズオカオンラインカタログ

検索



<参考>

「バイ・シズオカ オンラインカタログ」の登録

1 事業者の登録条件

カタログに登録できる利用者は、以下のいずれかに該当する方です。

(1) 売り手

- ア 県内に住所又は主たる事務所の所在地を有し、農林水産物を生産する者
- イ 県内で生産する農林水産物を主に販売する生産者団体
- ウ 県内に事業所、工場を持つ食品製造事業者

(2) 買い手

- ア 国内外のバイヤー、流通、小売、卸、商社、飲食店、ホテル、食品メーカー
- イ その他事業として買い手となる事業者

2 商品の登録条件

カタログに登録できる商品は、以下のいずれかの項目に該当するものです。

(1) 静岡県産農林水産物及びそれを原材料に使用する加工食品※

※加工食品は、原材料に静岡県産農林水産物を直接的（一次加工）または間接的（二次加工）に使用していること。ただし、使用割合は問わない。

※静岡県産農林水産物とは、静岡県での農業（畜産業含む）、林業、水産業による生産物のことをいう。水は含まない。

◎直接的に使用とは、静岡県産農林水産物を原材料として使用すること。

◎間接的に使用とは、一次加工された製品を原材料等として使用し、商品の特徴づけていること。
（直接使用の例）

＊紅ほっぺを原材料としたジャム

（間接使用の例）

＊静岡県産大豆を原材料にした醤油を使用した煎餅

＊静岡県産酒米を原材料にした日本酒を使用した菓子

(2) 県内で製造された酒類、大豆加工食品及び食塩とそれを主たる原材料にした加工食品、調味料等

(3) 「頂」（しずおか食セレクション）認定商品、ふじのくに新商品セレクション受賞商品

(4) 県内市町等の食品に関する認定や表彰を受けた地域ブランド商品

(5) その他本事業の趣旨（県産農林水産物及びその加工品の販路開拓、拡大）に合致すると県が判断するもの

3 登録の申請

(1) 事業者登録

登録を希望する事業者は、カタログ内の入力フォームから申請できます。県が、申請内容を確認し、承認することで登録が完了します。承認には2日程度お時間を要します。また、申請内容に不備不足がある場合は、不備不足箇所を明記し、一旦お戻しをさせていただきますので、ご修正の上再度申請をお願い致します。

(2) 商品登録

事業者登録が完了した後、カタログの入力フォームから商品登録の申請ができます。県が、申請内容を確認し、承認することで商品が公開されます。承認には2日程度お時間を要します。

商品登録（システムへの保存）には、商品数の制限はありませんが、公開（ホームページで閲覧）できるのは1事業者当たり3商品までとなります。また、申請内容に不備不足がある場合は、不備不足箇所を明記し、一旦お戻しをさせていただきますので、ご修正の上再度申請をお願い致します。

登録後、なるべく迅速に作業を行って参りますが、1週間以上経っても事業者及び商品の承認がされない場合は、お手数ですが事務局までお問合せ下さい。

4 カタログサイト

<https://buyshizuoka-catalog.com>