

大阪港 食の輸出商談会に向けた事前勉強会の「求評会」イメージ

概要

- ・商談において思うような成果が得られていないサプライヤーに対して、商社から改善点や、改良点、販売戦略等についてアドバイスをもらう。

目的

- ・実際の商談に近いロールプレイングを行い、商社からのフィードバックを参考にして商談成約率の向上につなげてもらう。

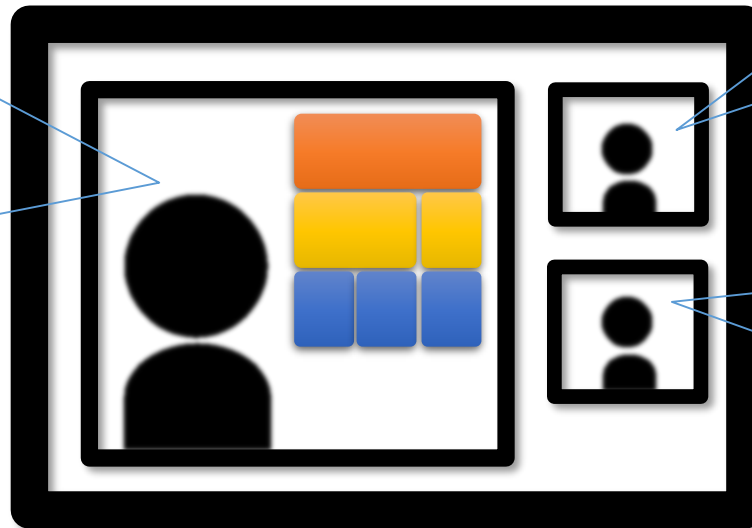
方法

- ・オンライン形式 30分/件×3～4件＝90分～120分
- ・参加サプライヤーが5～10分間程度でプレゼンテーションし、その後20～25分間で商社から質問とアドバイス

参加サプライヤー (5～10分間)

- ・会社紹介
(成立ち、得意分野等)
- ・取扱商品
(写真、商品名、期限等)
- ・具体的な商品の紹介

オンライン視聴者 (他のサプライヤー等)



進行役

- ・司会進行
- ・現在の会社の状況等の掘り下げ、原因究明
(どんな目標や願望、課題や悩みを抱えているか)

商社 (アドバイザー) (20～25分間)

- ・意見
- ・アドバイス
(他の成功事例や失敗事例を紹介し、課題解決のための糸口等を提示する)

※海外バイヤーの参加はありませんが、商社から海外バイヤー目線でのアドバイス等も行います。