



# 「もう一つ、後一步、まだまだ 泥臭い販売戦略を学ぶ勉強会」

コーディネーター：高橋 乃(イーグルサム)

FAXにてお申し込み下さい FAX：052-571-2208

- ◆開催日：2009年2月13日(金)受付13:30～
- ◆会場：シモジマ6号館 8F コンベンションホール
- ◆アクセス：東京都台東区蔵前1-5-7 アクセス JR 総武線 浅草橋駅 徒歩約7～8分
- ◆時間：14:00～15:00 テーマ1「2009 各地の展示会新情報」  
15:10～16:10 テーマ2「野菜販売の必勝法」  
16:20～17:20 テーマ1・2についての各社PRタイム  
17:40～19:30 名刺・情報交換会(有料 3,000 円)
- ◆定員：50人(定員になり次第、締切りとさせていただきます)
- ◆ワークショップ参加費：会員と会員紹介者 2000円、非会員5000円

## ◆参加パネラーの皆様：

今、この園芸業界で古今東西の顧客・生産者と向き合いそして商談をし、戦っている若手(30代)営業活動している方々です。普段、会社ではなかなか話せない隠されたネタ・情報をこの勉強会にてフリートークによる報告していただきます。

### ◆東京花壇 佐藤 陽一さん

園芸業界スーパーヘビー級というタイトルがあったら間違いなし、そのビックな体とは正反対に切れ味鋭いセールストークは天下一品。

### ◆ハクサンインターナショナル 稲垣 宗徳さん

ドラムを叩かせたら、どんなジャンルでも大丈夫。生産農家だけでなく、売店(ガーデンセンター・ホームセンター)へと市場チェックは怠りない、ビートの利いた「ネタ」に期待

### ◆花ごころ 松永 透さん

セールス高感度 NO1 と聞きましたが？各小売店ではパートさんから人気絶大です。その秘訣を教えます。

### ◆ニチカン 林 良樹さん

業界の情報は任せてください、全国津々浦々行脚し、足で稼ぐ見本です。

### ◆アップルウェア 田中 太助さん

今や、アップルの新商品開発のホープです。様々な情報を掴み、今後の新商品の情報も内緒で……。

## ◆内容

- ・展示会では何が売れたか・顧客は何を欲しがっていたか
- ・野菜苗(見本鉢)はギフトになるのか？たとえば「母の日」使用として。
- ・本来の資材の販売のあり方・使い方・説明 POP 等

## ◆お申し込み方法

申込書にご記入の上、FAX またはメールにてご返信下さい。

受付後、請求書を FAX にてお送り致します。参加料のお振込みを持って正式受付とさせていただきます。

## ◆ワークショップ申込書 (※名刺・情報交換会の参加についてもご記入ください)

会社名	※1、紹介会員の会社名：		
参加者氏名	※名刺・情報交換会に、( ) 参加する ( ) 参加しない		
	※名刺・情報交換会に、( ) 参加する ( ) 参加しない		
連絡担当者名	担当者部課名		
請求書送付先	〒		
担当者連絡先	TEL	FAX	
	Eメール		

※1、会員会社よりセミナーの紹介があった場合は、上記の「紹介会員の会社名」欄にご記入ください。セミナー参加費を2,000円(会員価格)とさせていただきます。

◆お問い合わせ先：NPO 法人ガーデンを考える会 〒451-0045 名古屋市西区名駅 2-25-10 ヤマイビル  
Tel:052-571-7911 Fax:052-571-2208 E-mail: npogarden@green-joho.jp http://www.npogarden.com/