

時代と共に農産加工品も求められる商品の形は変わります。  
『お客様が求める商品とは?』に注目し、時代に合わせた商品開発や、  
現在の商品のブラッシュアップ、商品の魅力の伝え方等を学びます。  
個別相談もあり、小さな悩み事にも対応します。お気軽にご参加下さい

### 【セミナー概要】

日時	内容	参加希望(○で囲む)
令和4年11月1日(火)	・オリエンテーション	参加 ・ 不参加
【基礎セミナー】 令和4年11月16日(水) 令和4年12月2日(金) 令和4年12月15日(木)	・お客様に求められる商品とは ・商品の魅力を、どう発信するかを学ぶ ・売り場・商談会・展示会の見せ方、商談の進め方とは	参加 ・ 不参加 参加 ・ 不参加 参加 ・ 不参加
【実践セミナー】 令和5年1月18日(水) 令和5年1月27日(金)	・小さな農家でも出来る輸出のイロハ ・現役大手流通関係者から聴く、地場製品の可能性	参加 ・ 不参加 参加 ・ 不参加
【販路開拓セミナー】 令和5年2月	・県外展示会参加予定 ・2月下旬 展示会検証会	

### 【実践セミナー 講師紹介】

#### ●小さな農家でも出来る輸出のイロハ

##### アグリアン 代表 坂井 紳一郎 氏

ホクレンから、全農系の輸出商社の代表取締役を務め、農産物輸出貿易コンサルティング会社『アグリアン』を設立、その後、輸出に取り組む優良事業者表彰審査委員に就任。2016年までJETROの専門家を務め、アジアやヨーロッパ向けの輸出事情に精通している。



#### ●現役大手流通関係者から聴く、地場製品の可能性

##### 三井食品(株)営業開発本部商品開発室 戸田 裕一郎 氏

大手スーパーやコンビニ、ドラッグストア、百貨店等、様々な業態の担当し、現在はエシカル消費に着目し、廃棄される規格外商品や地場製品の活用に力を入れている。バイヤーが商品を選び、導入するまでのプロセスや仕組みなどを熟知している。

### 【申込書】

お名前(所属先)	
ご住所	
電話番号	
受講方法 (○で囲む)	来場 ・ オンライン
メールアドレス (オンラインの場合)	

※各セミナー、オリエンテーションの1週間前を目途に申込みください。

申込先：岩手志援株式会社 担当 工藤

FAX：019-681-8243 E-mail：[megu@goodtaste.jp](mailto:megu@goodtaste.jp)