

各位

平成 29 年 9 月 22 日

株式会社 宮崎銀行

アグリ・フードビジネス『販路拡大セミナー』の開催について

～ お客さまの販路拡大を支援します！ ～

株式会社宮崎銀行(頭取 平野 亘也)は、アグリ・フードビジネス事業者の皆さまの販路拡大への取り組みを支援するため、下記のとおり『販路拡大セミナー』を開催しますのでお知らせいたします。

セミナーでは、バイヤーとしても活躍するスーパーマーケットの経営者を講師に迎え、「成約率を高める商談の仕方」についてご講演をいただきます。

記

セミナーの概要

日 時	平成 29 年 10 月 16 日(月) 13:30~14:40
会 場	宮崎銀行本店別館 4 階セミナー会議室 (住所:宮崎市橋通東 4 丁目 4-3)
内 容	テーマ:「成約率を高める商談の仕方」 講 師:株式会社京北スーパー 代表取締役社長 下西琢也 氏
対 象 者	アグリ・フードビジネス事業者
定 員	50 名(先着順)
参 加 費	無料
申込方法	別紙申込書をご記入のうえ、FAX にてお申し込みください。
申込期限	平成 29 年 10 月 11 日(水)

以上

【本件に関するお問い合わせ先】
株式会社宮崎銀行 地方創生部
竹下・岩下
電話:0985-32-8227

アグリ・フードビジネス事業者必見！

販路拡大セミナー

「成約率を高める商談の仕方」

平成 29 年 10 月 16 日 (月)

13:30~14:40

会場 / 宮崎銀行本店別館 4 階セミナー会議室
宮崎市橋通東 4 丁目 4 - 3

講師 / 株式会社京北スーパー
代表取締役社長 下西 琢也 氏

テーマ / 「成約率を高める商談の仕方」

定員 / 先着 50 名 (申込期限: 10 月 11 日)

参加費 / 無料

駐車場は、カーリーノ立体駐車場をご利用ください。(無料)



【講師紹介】

株式会社京北スーパー 代表取締役社長 下西 琢也 氏
千葉県に 8 店舗を展開している「京北スーパー」の代表取締役社長。
商品全体の 6 割を地方産の商品で取り揃え、「こだわりのある商品展開」と
「ターゲット層の徹底的な絞り込み」で他社スーパーとの差別化を図って
いる。全国を飛び回る現役のバイヤーとしてご活躍中。



販路拡大セミナー 申込書

宮崎銀行 地方創生部 竹下宛 FAX: 0985-32-6517

貴社名	お名前	お役職名	電話番号 (ご連絡先)

ご記入いただいた個人情報は、当セミナーの目的以外には使用いたしません。

セミナーのお問い合わせ先

宮崎銀行 地方創生部

☎ 0985-32-8227

担当: 竹下・岩下

又は宮崎銀行の各支店窓口へ

お電話受付時間/平日 9:00~17:00



明日の夢 人から人へ

宮崎銀行