

商談力強化講座

～バイヤーの評価の高い営業担当者になる：
大手スーパーのチーフバイヤーと食品メーカーの営業企画
の両方を経験した講師が解説～

開催形式：	オンデマンド（録画コンテンツのオンライン視聴）
視聴所要時間：	約3.5時間
配信開始日：	2026/4/1
配信終了日：	2027/4/30
お申込締め切り日：	2027/2/19
受講料：	1名につき 36,000円（消費税込み39,600円）

本講座の目的

小売向け商談は、小売業に対するマーケティングすなわちトレードマーケティングの一部です。一般的なマーケティングの成功には、消費者についての深い知識が必須であるのと同様、商談の成功には、その相手である小売とくにバイヤーを知り、そのうえでバイヤーの評価の高い担当者となる必要があります。

本講座は、大手小売バイヤーとメーカー営業企画、両方の経験を持つ講師により、バイヤーの思考特性をふまえ、バイヤーから評価される担当者となるための極意、採用される商談資料作成の極意を習得することを目的としています。

■ バイヤーを知る

業務内容 社内での立場 タイプ 本音 思考特性
担当者の評価基準 商談書の重視点

■ 自社商品主語の情報をお客様主語の提案に変換するスキルを磨く

会社の指示

取引先への提案

自社商品
主語

商談では
変換が必要

お客様・消費者
主語

バイヤーが知りたいのは、
『その商品がどのような顧客に支持され、自店にどのようなメリットをもたらすのか』

受講をお勧めする方

消費財メーカー、卸売業、および小売業の周辺ビジネスに関わる企業で

- 新任のチェーン営業担当者や新しく小売業と取り組みをされる方
- 小売業に関する知識を短時間で整理したい方
- 営業経験の少ない企画部門の方

※業種により、お申し込みをお受けできない場合がございます。あらかじめご了承ください

パート	目的・テーマ
I はじめに	●トレードマーケティングの考え方
II 小売業を知る・バイヤーを知る	● 小売業の特徴 ● バイヤーの仕事 ● バイヤーのタイプ別対処法 ● バイヤーの本音
III バイヤーとの接点を拡大するために	● 想定される場面 ● 必要な準備
IV バイヤーに選ばれる担当者になるために	● バイヤーの商談時間配分の決め方 ● バイヤーから評価される担当者 ● 消費者主語で売場を語る ● 評価される担当者になるためのトレーニング
V 商談準備のポイント	● バイヤーの商談時間配分の決め方 ● バイヤーが重視する（捨てられない）商談書 ● 商談スタイル別商談書作成のポイント ● 商談切り口をどのように伝えるか ● 商談書で抜けがちな必須項目

講師

※都合により、プログラムに変更が生じる場合があります

石橋 幹二郎

株式会社共創マーケティング シニアプロジェクトマネージャー

大手GMSチェーンで売場担当者5年、商品部バイヤー7年、チーフバイヤー2年務めた後に、大手酒類メーカーに転じる。酒類メーカーでは量販チェーンの営業を経験した後、リテールサポート推進部署を立ち上げ、カテゴリーマネジメントのインフラ整備、社内研修プログラム導入の責任者を務める。

その後、支店営業部長、アナリストリーダーを歴任。人材育成を行いながら大手チェーンとの取組推進に従事。2024年より現職。卸・メーカーが小売チェーンと良好な取引関係を構築するためのサポートを行っている。

■開催概要

- 日時： 本紙おもて面記載の通り
- 開催形式： Web開催（ライブ&オンデマンド）
- 参加費：1名につき 36,000円（消費税込み 39,600円）

■参加申込方法

上記アドレスのWebページからお申込みください。

- ① お申込受付後、ご請求書(PDF)をお送りいたします。
- ② 下記Webページからお申込みください。
- ③ お申込受付後、ご請求書をPDFにてお送りいたします。
- ④ 参加費は、請求書に記載されております「お支払い期限」までに指定の銀行口座へお振り込みください。
- ⑤ ご受講の準備が整いましたら「受講案内」を流通経済研究所eラーニング事務局よりメールにてお送りいたします。
- ⑥ テキストは録画コンテンツを再生する弊所eラーニングサイトから電子ファイル(PDF)をダウンロードしていただきます

■ご注意

- お申込後のキャンセルはお受けしておりません。
- 業種によっては、ご参加できない場合があります。
- 講義の録画やスクリーンショットの撮影は、ご遠慮ください。
- 資料はご参加者のみダウンロードしていただけます。
- テキスト・教材は流通経済研究所の著作物であり、受講登録された方以外に配布することはできません。
- お申込月の翌々月の月末が視聴期限となります。期限を過ぎますとご視聴できなくなりますので、ご注意ください。
(例：4月中にお申込みの場合、視聴期限は6月30日です)

■免責事項

天災地変、交通事情等、弊所が管理できない事由により、研修内容の一部変更及び中止のために生じた損害等には責任を負いかねますことをご了承ください。

■お問い合わせ先

(公財)流通経済研究所 セミナー事務局
担当：松坂、伊藤、中田 TEL:03-5213-4532
https://www.dei.or.jp/school/kouza_shodan

お申込み

下記Webページよりお申し込みください

https://www.dei.or.jp/school/kouza_shodan

講座WebページQRコード

ご記入いただいた個人を特定できる情報については、以下の通り利用させていただきます。

- 1)お申し込みいただいたセミナー・報告書等の事務処理に必要なご連絡、ご請求 2)(公財)流通経済研究所からの各種情報の案内
- ※なお、2)に関してご登録内容の変更や配信停止は、お電話(03-5213-4531)又は専用ページからお願いいたします。http://www.dei.or.jp/dm/index.php (配信停止の手続きには多少お時間がかかる場合がございます。行き違いでメールが届きました場合は、ご容赦をお願いいたします)