販路開拓セミナー

自慢の商品を「全国の売り場」へ！

流通のイロハ×卸問屋の営業力を活かした販売戦略

全国に販路を持つ卸問屋社長から学ぶ！
流通の基本と大手小売店への営業テクニック。
事例紹介やQ&A付き販路開拓講座です。
ぜひご参加ください。

こんな方におすすめ

- 新しい販売ルートを開拓したい！
- もっと商品を効率よく売り込みたい…
- 良い商品なのに認知されない…

2026 11/24（火） 14:00-16:00

開催場所	名古屋商工会議所 5階会議室D
対象者	衣食住など生活関連商品を扱い小売業への販路を求める事業者
参加費	無料
定員	先着40名
申込締切	11月20日（金）



株式会社五味商店
代表取締役

寺谷 健治 氏

社長就任後、自社を全国の百貨店や専門店に展開する「こだわり食品卸」の草分け企業へと成長させる。
長年にわたり、地域に根差した商品の販路開拓を牽引し、「現場での売り方」と「仕入れ・目利き」の双方を知る立場から、実践的な商談指導を行っている。

セミナー内容

（1）流通業の基礎知識 ＆ 卸問屋活用成功事例紹介
（2）バイヤーを惹きつける！
　　卸問屋が実践する大手小売店への営業テクニック
（3）事前質問に回答
　　販路開拓や営業の悩みを解決するQ＆Aコーナー

名古屋商工会議所
地域・商業振興部　ビジネスマッチンググループ
担当：青木・玉腰
052-223-5714　shodan@nagoya-cci.or.jp

詳細・申込はこちら

小規模事業者向け