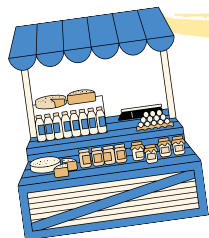


物産展商品

ディスプレイセミナー



出店の際はまず目的を明確にする必要があり、主力商品の選択販売計画・売上計画を大きく左右します。

本セミナーでは、このようなイベント出展時における基本的な戦略を検討するほか、売場作りや接客のノウハウを中野講師から学ぶことができます。イベント出展に向けて、あらたな商品開発を試みる方にもオススメのセミナーです。



2026.10.30(金) 19:00-20:00

長崎商工会議所 2階ホール

定員

30名
<先着順>

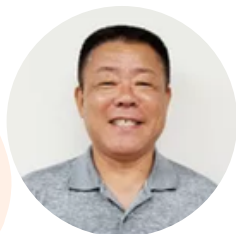
受講料

無料

内容

イベント出店にあたって

- 1 販売計画の重要性
- 2 売れる市場の共通点
- 3 「新しさ」と「馴染み」の組み合わせ
- 4 「見せる市場」と「売る市場」
- 5 売場はステージ！
- 6 接客シミュレーションは必須！
- 7 巻き込む！タイミングが重要
- 8 売場事例の紹介と解説



講師 中野 幸浩氏
中野ユキヒロ商店
代表

大阪辻調理師専門学校卒業後、和食専門店を経て、魚料理への興味からスーパーの鮮魚売り部門の責任者に。その明るさと陽気なトークで名物社員となる。その後、2004年(株)九州のムラ市場に入社。店舗立ち上げや運営に携わりつつ、仕入れ業務も担当。消費者と生産者&地域を繋ぐ、活気を生み出す交流の場を築き上げる。2013年3月(株)九州のムラ市場を退社後、独立。「中野ユキヒロ商店」として、九州各地の食・食文化・人を応援する活動を積極的に行っている。九州はもちろん、世界中の農家さんや加工業者さん、地域づくり団体とのネットワークを持つ。長崎県よろず支援拠点相談員。福岡県直方市出身。

申込方法

10月29日(木)までに、右のQRコードまたはホームページ、メール、FAXでお申し込みください。

長崎商工会議所 商工振興課

TEL : 095-822-0111 / FAX : 095-825-1490

mail: sodan@nagasaki-cci.or.jp



(2026.10.30)『物産展・商品ディスプレイセミナー』受講申込書

事業所名		住所	
TEL		FAX	
参加者名		mail	
参加者名		mail	

※ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡、情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査、分析のために利用することがあります。