



主催 福島県

一般公開研修

「ふくしまプライド。」県産農林水産物

# 営業力強化セミナー

## 参加者募集!!



福島県では、県産農林水産物を取り扱う生産者・加工事業者等と、新たな食材調達先を模索している首都圏等の流通、小売、飲食、宿泊事業者などの流通事業者をつなぐため、最新の市場動向、流通事業者への営業活動に役立つノウハウやスキルに関するセミナーを実施します。興味のある方はどなたでも参加できますので、この機会にぜひお申し込みください!

### オープンセミナー

日時

令和8年 6月1日(月)  
15時~16時30分

開催

WEBセミナー  
インターネット上での開催です  
パソコンが苦手、WEBの利用に不安、  
といった方には事務局スタッフがサポート!!

対象

福島県産農林水産物及び、その加工品を取り扱う  
生産者・加工販売事業者等

参加費

無料

応募締切 令和8年 5月27日(水) 17時まで

応募方法

専用フォームからご応募ください  
\*詳しい応募方法は裏面をご確認ください\*

### 講師紹介



リピーター創出専門コンサルタント

一圓克彦事務所 代表  
顧客リピート総合研究所 株式会社 代表取締役

いちえん かっぴこ

一圓 克彦 氏

11社の経営経験から生まれた、  
ユーモアと実践知で学ぶリピーター創出術

【プロフィール】

製造業、福祉事業、IT事業、飲食業など、大小7業種11社の企業経営を自ら経験した『実践型』リピーター創出専門コンサルタント。リピーター・ファンの創出により、6%の顧客離れ防止で利益率を21%改善、離職率をゼロにし年商140億円企業に成長させた他、顧客リピート率を35%から80%に改善するなど圧倒的な成果を叩き出す。自らの実体験に基づいた『リピーター・ファン作り』に関する講演やセミナーは随所に笑いを取り入れたエンターテインメント型。「大笑いしながらも実践できる学びが豊富」「あつという間の120分だった」「商売の考え方が180度変わった」などと全国で反響を呼び、その登壇回数は1,600回超、受講者数はのべ14万人超。

## メリット①

## 価格競争に依存しない営業手法の習得

自社商品の価値を適切に伝え、差別化を図ることで、価格に頼らず選ばれる営業力を習得できる。

## メリット②

## 継続取引を生み出す関係構築力の強化

新規販路開拓に加え、取引の継続・拡大につながる関係構築の手法を学び、安定的な販路形成に寄与する。

## 「ふくしまプライド。」県産農林水産物 一般公開研修 営業力強化セミナー

## 参加申し込みについて

\* 時間や内容は変更になる場合があります \*

	日時	時間	区分	内容
日程	令和8年 6月1日(月)	15時～16時30分	オープンセミナー	・WEB開催による、営業力強化セミナー

## 参加条件

- (1) 首都圏等の流通、小売、飲食、宿泊事業者などの流通事業者(バイヤー)へ食材供給を目指していること
- (2) 福島県内に本社、事業所等を置く団体・企業又は個人であること
- (3) WEBセミナー後のアンケートに協力できること
- (4) WEB環境が整っていること (カメラ・マイク機能付きのパソコン等)

## 申込方法

## 申込期限

令和8年5月27日(水) 17時

## 申込手順

- ① 応募フォームにアクセス

<https://tayori.com/f/f-seminar-ippan-r8/>



応募フォームに必要事項を入力し

内容を送信

をクリックして、申込完了となります

- ② 参加決定の方に、WEBセミナー当日のアクセス先となるURLを事務局より送付いたします

## お問合せ先

メール: fukushima\_pride-2026@prism-no1.co.jp 電話045-401-0911

福島県農林水産物マッチング事業 事務局 (アートオフィスプリズム内) 担当 和久井

(電話受付 平日:10:00~18:00\*対応スタッフが不在の場合は折り返しのご連絡とさせていただきます)