

第3回 きょうと農業ビジネス 商談会

売り手となる団体、農家を募集しています!

- 特長 1 当日までに勉強会で商談技術を磨くことが可能。
特長 2 商談が事前にマッチングされるので確実、効率的。

開催日 平成26年11月29日(土)

11:00~17:00

※ 参加者ごとに商談スケジュールを作成。事前にお知らせします。

場 所 京都パルスプラザ 2階

参加費無料



主 催
京都府
(公社) 京都府農業総合支援
センター
(公財) 京都産業21

前回開催実績



府内の農家、
食品メーカー
53社

事前マッチング

全国の食品
バイヤー
45社

商談数 276件
成約数 54件



<申込み・問合せ>

京都府 農林水産部 担い手支援課 農業ビジネス担当
TEL : 075-414-4918 FAX : 075-414-5039

きょうと農業ビジネス商談会

効率的な
事前マッチング
方式

申し込み

事前申し込み制です。(定員 50団体)
申込書に記入の上、締切りまでに下記送付先にお送りください。
※ 府内の農林水産業者、農林水産物加工・製造業者(中小企業に限る)
様が対象です。また、加工品の場合は府内産農産物を主原料とする商
品が対象です。

締切り 平成26年9月5日(金)

送付先 京都府農林水産部担い手支援課

FAX 075-414-5039 メール ninaite@pref.kyoto.lg.jp

申込書DL → <http://www.pref.kyoto.jp/nougyo-business/>

事前研修会「販路開拓のための農業ビジネス研修会」

北部会場 9月25日、10月9日 南部会場 9月26日、10月10日

模擬商談をはじめ商品PRなどの販路開拓につなぐ技術を学んでい
ただく事前研修会を開催します。

別紙ちらしで詳細を確認の上、申込用紙に希望会場等を記入してく
ださい。

事前アンケート 10月下旬

いただいた情報を買手に提供し、商談可否を照会します。結果と
して、商談相手が確保できない場合は速やかに御連絡いたします。

また、売り手にも買い手情報を提供し、商談可否を照会します。

回答を基に事前に商談を組みますので、ミスマッチを防ぐため、必
ず回答願います。

商談スケジュールの連絡 11月下旬

商談会当日までに当日の商談スケジュールを連絡します。

商談当日 平成26年11月29日(土)

事前に組まれたスケジュールに従って商談を行っていただきます。開
始時間に遅れないようお願いいたします。

平成26年度「販路開拓のための農業ビジネス研修会」

1 目的

京都府における6次産業化や農商工連携等を推進し、農業ビジネスの展開を図るため、商談会における自己商品の効果的なPRを図るため洗練された商談会シートやカタログ類の作成、さらにはバイヤーとの実践的な模擬商談を通じて商談能力の向上を行う研修会を開催し、その研修成果を本年の「第3回きょうと農業ビジネス商談会」に活かすことによって、農業ビジネス感覚豊富な経営体の育成を目指す。

2 主催：(公社)京都府農業総合支援センター (公財)京都産業21 京都府

3 対象者：「きょうと農業ビジネス商談会」参加予定者
その他農業生産法人等の農業ビジネスを指向する経営体

4 募集数：各会場 30団体
※ 希望者が多数の場合は、商談会参加予定者を優先し、先着順により参加者数を調整する。

5 申込〆切：平成26年9月5日(金)

6 内容

(第1部)「農業ビジネス商談会」研修会

(1) 日時・場所

北部会場

日時：平成26年9月25日(木) 午後1時～4時

場所：プラザホテル吉翠園(京丹後市峰山町杉谷943 TEL0772-62-5111)

南部会場

日時：平成26年9月26日(金) 午後1時～4時

場所：ホテルセントノーム京都(京都市南区東九条東山王町19-1 TEL075-682-8777)

(2) 講師：(株)バイヤーズ・ガイド 代表取締役 永瀬 正彦氏

(3) 内容：・効果的な商談の進め方

・魅力ある商談シート・カタログ等作成のポイント 等

(第2部)「バイヤーとの実践的模擬商談会」

(1) 日時・場所

北部会場

日時：平成26年10月9日(木) 午後1時～4時

場所：プラザホテル吉翠園(京丹後市峰山町杉谷943 TEL0772-62-5111)

南部会場

日時：平成26年10月10日(金) 午後1時～4時

場所：京都産業21(京都市下京区中堂寺南町134 TEL075-315-8677)

(2) 講師：6次産業化中央サポートセンター 6次産業化プランナー(バイヤー)5名

(3) 内容：第1部での参加者を中心に、研修会を踏まえて作成した商談シート・カタログ等を用いて個別にバイヤーとの模擬商談を行うとともに、アドバイスも受け商談能力を高める。

第3回 きょうと農業ビジネス商談会 参加申込書 (売り手用)

会社名 団体名	(フリガナ)	代表者名	(フリガナ)
担当者名	役職・氏名：		部署：
住所	〒		
電話・FAX		E-mail	
事前研修会への参加 いずれかに「 」 9月、10月の内容は異なります。原則として、両日とも御参加ください。		北部会場(京丹後市内) 9月25日及び10月9日	参加者職・氏名
		南部会場(京都市内) 9月26日及び10月10日	
		不参加	

連絡がつかない場合は参加頂けませんので間違いのないように記入してください。

貴社 貴団体 PR						
商品概要	商品名	小売価格 (税込)	賞味期限/ 保存温度帯	内容量	販売時期	主原料産地
商品特長 PR	商品へのこだわり・自慢(素材や原材料、生産方法、産地の魅力等) 美味しい食べ方 メインターゲットなど					
特記事項	(流通エリアに制限がある場合など、買い手に事前に知らせておくべきこと)					

申し込み後、10月末までに「FCP展示会・商談会シート」の作成をお願いします。勉強会で作成予定。
提供いただいた情報は、当商談会の実施・運営ならびに当事業に関係する各種連絡のための利用に限定し使用します。なお、参加者募集や商談アンケートに際し、買い手等に公開しますので御了解ください。