

応募について

以下の応募方法により事前に申込の上、受講説明会・面接選考会にご参加ください。

募集期間	2024年11月1日(金)～22日(金)	
応募方法	[A]入力フォームで申し込む 以下のQRコードから入力フォームに必要事項をご記入の上、送信ください。 (入力フォームにはエントリーシートの内容が含まれています。)	[B]メールで申し込む 以下のQRコードからエントリーシートをダウンロードし、必要事項をご記入の上、メールにてお申込みください。 【申込み先】 特定非営利活動法人 Deep People E-MAIL. e-mc2@deepeople.jp TEL.06-6447-7791 【エントリーシートダウンロード先】 https://www.pref.osaka.lg.jp/o120090/topkeiei.html
	【入力フォーム】 https://forms.gle/d8EKfPposEwI5wyt7	【エントリーシートダウンロード先】 https://www.pref.osaka.lg.jp/o120090/topkeiei.html

受講説明会

※日時は申込み時にお選びいただけます。

第1回	【日時】2024年11月8日(金) 18:00～18:30 【場所】ウェブ
第2回	【日時】2024年11月15日(金) 18:00～18:30 【場所】大阪府泉南府民センター3階会議室(岸和田市野田町3-13-2)およびウェブ

面接選考会

※1人15分程度行います。/日時は申込み時にお選びいただけます。

第1回	【日時】2024年11月8日(金) 18:30～19:00 【場所】ウェブ
第2回	【日時】2024年11月15日(金) 18:30～19:00 【場所】大阪府泉南府民センター3階会議室(岸和田市野田町3-13-2)およびウェブ
第3回	【日時】2024年11月25日(月) 18:00～19:00 【場所】ウェブ
合格発表	11月27日(水)までに合否について事務局からメールで通知します。
受講料のお支払い	銀行振込にてお支払いください。(結果通知時にご案内します。) 受講料：20,000円 振込期日：2024年11月30日(土) <small>※振込手数料は受講生負担となります。 期日までにお支払いがない場合は、受講をお断りする場合があります。 また、お振込みいただいた受講料については、いかなる理由があっても、返金には応じかねます。</small>

主催：大阪府 × JAグループ大阪

商談スキルを磨き販路拡大をめざす！
実践型販売強化セミナー

令和6年度

トップセールス 農業経営 セミナー



販売に関するこんなお悩み、ありませんか？



「経営を大きくしたい」「もっとしっかり稼ぎたい」経営者であれば誰しも心に秘めていると思います。大阪では農業者の多くが自ら販路を開拓し、確保しています。社会のニーズが大きく変化中、新たな販路の確保や有利販売を実現するには、より高い「営業力・商談力」が求められます。

トップセールス農業経営セミナーは、現役のバイヤーなど各業界から講師を招いて直接、販売について学ぶ短期・集中型の実践セミナーです。経営拡大を目指す農業経営者のご参加をお待ちしています。

開催概要

※受講説明会・面接選考会への参加が必須です。

開 講 期 間：2024年12月3日(火)～2025年2月25日(火)(全9回)
 授 業 時 間：1限目/18:00-19:20 2限目/19:40-21:00
※カリキュラムによって変更する場合があります。
 開 催 場 所：大阪市立阿倍野区民センター
〒545-0052 大阪市阿倍野区阿倍野筋4丁目19-118
 (最寄駅：大阪メトロ谷町線「阿倍野」駅他)※第5、8回の開催場所・時間は未定
 定 員：10名程度
 受 講 料：20,000円
 受 講 対 象 者：①大阪アグリアカデミア修了生*
もしくは
 ②農業販売額が年間概ね700万円以上の府内農業経営者
*JAグループ大阪と大阪府がH28～R2年に共催した農業経営ビジネススクール
 受講者の決定：エントリーシート内容及び面接の結果により決定

カリキュラム

※内容は変更になる場合があります。

実施回	テーマ	内容	講師・担当者	開催日
第1回	はじめに	・オリエンテーション ・経営課題の共有(受講生による発表等)	運営事務局	12/3(火)
	成功事例から学ぶ	・販路開拓の成功事例に学ぶ	食品メーカー経営者	
	営業・商談先とニーズを知る①	・百貨店、量販店、飲食店等業種別特徴とニーズを学ぶ(総論) ・JA系統出荷について学ぶ	流通コンサルタント JA全農大阪担当者	
第2回	営業スキルの習得①	・営業活動の始め方や商談の心構え、必要なツールについて学ぶ ・質疑応答、講師との意見交換	飲食店経営者	12/17(火)
第3回	営業スキルの習得②	・業種別営業方法、交渉術(契約条件等)を知る① ・営業体験談と心構え、質疑応答、講師との意見交換	量販店・コンビニバイヤー 府内農業経営者	12/24(火)
第4回	営業スキルの習得③	・業種別営業方法、交渉術(契約条件等)を知る② ・商談ツールの作成/ブラッシュアップ	百貨店バイヤー	1/7(火)
第5回	営業・商談先とニーズを知る②	・販売の現場を知る【実店舗見学(予定)】 ・これまでの振り返り	ショッピングモールバイヤー	1/21(火)
第6回	商談力の習得①	・商談を実践する①(ロールプレイング) (実際のバイヤーとの交渉及び助言)	生協バイヤー	1/28(火)
第7回	商談力の習得②	・商談を実践する②(ロールプレイング) ・展示型商談会出展の心構え	通信販売バイヤー等	2/4(火)
第8回	営業・商談の実践	マッチング交流会 ・小売業、飲食業、ホテル等事業者との交流 ・セミナーで学んだ営業スキルの実践	大阪府担当者	2/18(火)
第9回	営業スキル・商談力の定着	・交流会の振り返り ・成果発表	流通コンサルタント	2/25(火)

商談スキルを磨き、販路拡大をめざします！



講師紹介

講師の一部をご紹介します。

業種：飲食業

株式会社 実身美
代表取締役

大塚 三紀子 氏



さんみ 実身美は「家族に食べさせる食事」を理念に掲げ、2002年に大阪市あべので創業しました。現在は大阪府に3店舗、東京都に1店舗 飲食店オンラインショップを運営しています。『実身美』の名前には、「実(中身が充実していること)」「身(身体に良いこと)」「美(美しさ)」という3つの重要な要素が込められています。食の本質に向き合い、健康と見た目の美しさと美味しさを両立させた料理を提供することを大切にしてきました。それを継続していくためには、旬の食材をふんだんに使ってお料理することが欠かせません。そのため、実際に農家さんと直接やり取りしながら仕入れを行っています。実身美は2004年の大阪市優良店舗コンクール会長賞、優良賞を5度受賞しております。以降も国内外で評価をいただいています。また、琉球大学との共同研究や健康食品の開発にも取り組み、食を通じて社会的課題の解決をめざしています。

業種：通信販売

株式会社フェリシモ
フェリシモパートナーズ事業部

伊勢田 真弓 氏



1977年 岡山県生まれ。株式会社フェリシモにて、JA全農との共同プロジェクト「純農」(食品事業)を担当。事業計画、商品バイヤー、コンセプトワーク、販売企画など全般を手がける。野菜や果物など一次産品の産直品をご案内する「純農 fudo」、加工食品「純農 kitchen」など、カタログごとに、各地の県産商品の魅力を取り上げ、回数予約形式で全国へお届け。生産者さんの想いや、商品の持つ「物語」を、お客さまの「これが欲しかった」につなげるための、商品設計やカタログ表現を大切にしている。

業種：生活協同組合

大阪いずみ市民生活協同組合
宅配商品部 宅配商品グループ
農産バイヤー

川端 智也 氏



1986年生まれ、38歳。大学を卒業後、「大阪いずみ市民生活協同組合」へ就職。配送担当・店舗販売担当を経た後、28歳で農産バイヤーに就任。店舗事業の仕入れを経て、現在は宅配事業の農産バイヤーを務めています。講義形式だけではなく、私の持っている知識・知見から参加者との対話・意見交換をさせていただきたいと考えています。

業種：食品メーカー

NSW株式会社
代表取締役社長

西出 喜代彦 氏



1979年 大阪府泉佐野市生まれ。泉州の地場産業であるワイヤーロープ製造業を代々営んできた家に育つ。東京大学大学院を経てIT企業に勤務。その後の家業の経営がピンチに陥る中、泉州特産の水なすを初めてピクルスにした「水なすピクルス」を開発しヒット。泉州野菜を中心にした「いずみピクルス」をブランド化し、生産から加工、販売、飲食までの垂直統合型モデルで「鉄」から「食」への事業承継型ベンチャーを成立させる。

「食品事業者のマッチング交流会」

第8回は小売業や飲食業、ホテル等の事業者が交流する場に参加します。セミナーで学んだ営業スキルを試し、新たな販売先との出会いをめざします。

