

トップ経営販売戦略強化セミナー エントリーシート (1/2)

下記の通り、「令和7年度トップ経営販売戦略強化セミナー」に出願いたします。 記入日： 年 月 日

| | |
|--------|--|
| フリガナ | |
| 氏名 | |
| 屋号・法人名 | |

| | | | |
|----|-------|------|--|
| 年齢 | () 歳 | 携帯番号 | |
|----|-------|------|--|

| | | | |
|-------------------------|-------------|---|--|
| 現住所 | 〒 - | | |
| メールアドレス | (PC・スマホ・携帯) | @ | |
| トップセールス農業経営セミナーを知ったきっかけ | | | |

| 受講説明会・面接選考会の参加希望日 ※面接時間は事務局が希望に応じて調整し、ご連絡します。 | | | | | | | |
|--|------|------|--|--|------|------|--|
| 受講説明会 希望日 以下①～④より第3希望までお選びください | | | | 面接選考会 (1人15分程度) 希望日 以下①～④より第3希望までお選びください | | | |
| 第1希望 | 第2希望 | 第3希望 | | 第1希望 | 第2希望 | 第3希望 | |
| ①10月8日 18:00～18:30 (WEB) ②10月21日18:00～18:30 (対面) ③10月21日18:00～18:30 (WEB) ※対面：大阪府泉南府民センタービル3階会議室 (岸和田市野田町3-13-2) | | | | ①10月8日 18:30～、19:00～ (WEB) ②10月21日18:30～、19:00～ (対面) ③10月21日18:30～、19:00～ (WEB) ④10月31日18:00～、18:30～ (WEB) ※対面：大阪府泉南府民センタービル3階会議室 (岸和田市野田町3-13-2) | | | |

| | | | | | | |
|--|----------------|---|--------|-------------|----------|-------------|
| 現在の 営農状況、 主な栽培品 目等 | 主たる営農地 (市町村) : | | 経営面積 : | | a | |
| | 就農年数 : | | 年 | 従業員数 : | 人 | うち、親族 () 人 |
| | 作目・作型 | | 作付面積 | 生産量 (出荷時期) | 年間販売額 | 主な出荷先 |
| | (例) 水なす 施設 | | 20 a | 20t (4月～7月) | 1,000 万円 | JA |
| | | | a | | 万円 | |
| | | | a | | 万円 | |
| 年間販売金額 | | 約 | 万円 | 年間農業所得 | 約 | 万円 |
| ご記入いただいた個人情報は、本セミナーの運営や受講に関する書類送付、電話・メールでの連絡およびアフターフォローの目的にのみ使用し、他の用途では使用しません。 | | | | | | |
| <事務局使用欄> ①受付 / ②入金 / ③担当 : | | | | | | |

トップ経営販売戦略強化セミナー エントリーシート (2/2)

(1) これまでの営業・販路開拓の経験

| | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> チラシ等の営業ツールを持っている | <input type="checkbox"/> 商談会の出展経験がある |
| <input type="checkbox"/> 小売店と直接取引したことがある | <input type="checkbox"/> バイヤーに営業をしたことがある |
| <input type="checkbox"/> SNSを用いた情報発信 (PR) をしている | <input type="checkbox"/> インターネットを用いた販売をしている |
| <input type="checkbox"/> 民間企業等で営業等の経験がある | <input type="checkbox"/> 飲食店と直接取引したことがある |
| その他 | |

(2) 営業・販路開拓する上での課題

例) 商品のPR方法が分からない。

(3) 「本セミナー」で身に着けたいこと、期待すること

(4) 現在の販売戦略と、今考えている今後の販売戦略

例) 市場出荷 9割 + 直接販売 1割を、小売店販売割合を 1割から 3割、飲食店販売を 1割に増やすことで、売上額 2割増をめざしたい。

(5) 第1回講師の鈴盛農園にお聞きしたい内容があればご記入ください。

(6) 本セミナーの効果を把握するため、セミナー終了後に販売金額や取引状況の変化についてヒアリングを予定しています。ご協力をお願いします。

- ヒアリングへの協力を了解