

年間2,000件の商談に対応した、元バイヤーの中小企業診断士直伝

展示会・商談会活用セミナー

新たな取引先の開拓や売上アップ、持続的な経営のために、「展示会・商談会の活用方法」と「賃上げ環境整備のポイント」について、実践的に学べるセミナーを開催します！



いずれのセミナーも下記の時間、会場、定員となります。

時間 13:30～16:30

会場 長浜市商工会

定員 20名

受講料
無料

第1回

6/22 月 展示会活用セミナー

～成果につなげる出展・活用術～

元バイヤーの経験と中小企業診断士としての知見を掛け合わせた「展示会マーケティング理論」をお伝えします。展示会は”準備が9割”です。勝てるノウハウを実践して他を圧倒しましょう。本セミナーの内容は、展示会だけでなく、即売会や小売・サービス業の店舗など幅広いシーンで活用できます。

セミナー内容

- ①展示会7つのメリット
- ②知っておきたい準備物
- ③キャッチコピーを磨く
- ④セールストークを磨く、ほか



第2回

7/30 木 商談会活用セミナー

～商談成功のコツと実践ポイント～

経験や勘に頼った商談がいまだに多く見られます。しかし属人的なやり方では成果にバラつきが出やすく、人が変われば結果も変わるという悪循環から抜け出せません。本セミナーでは、上場企業での元バイヤー経験をもとに、商談の基礎・時間管理・資料設計までを体系的にお伝えします。

セミナー内容

- ①商談会の基本とルール
- ②時間管理と進行の基本
- ③商品説明シートの作成
- ④資料・台本の作り方、ほか



こんな方におススメ！

✔ 新たな販路・取引先を開拓したい



✔ 自社の製品・サービスをPRしたい



✔ 賃上げを実現できる環境を整えたい



✔ 持続的に成長できる体制を作りたい



講師紹介（両日共通）

中小企業診断士 **茂井康宏氏**

(株)プランコンサルティング代表取締役社長



東京都内の大手上場企業（通信販売業）でバイヤーを務め、年間2,000件の商談に対応。数多くのヒット商品に携わる。その後、中小企業診断士として独立し、全国各地の商工会・商工会議所や中小企業大学校（東京・関西校等）で教鞭をとる。元バイヤーの経験と中小企業診断士の知識を掛け合わせた「展示会マーケティング理論」を開発し、全国の中小企業をサポートしている。最近ではプロデュース商品が「農林水産大臣賞」「県知事賞（最優秀賞）」等を多数受賞。全国区の支援実績を誇る超人気「中小企業診断士」

申込方法

申込はこちら



下記のいずれかの方法でお申し込みください。

- ・WEB申込（右のQRコードから）
- ・FAX申込 FAX番号0749-78-1300（下記の申込書をご利用ください。）

申込締切 各開催日の5日前まで

申込書	事業所名		電話番号	
	所在地			
	受講者氏名			

主催：長浜市商工会 問い合わせ先 担当：古川、西澤（TEL0749-78-2121）