

令和7年度

展示会出展を 成功に導く上手い準備

成果につながる
計画立案と
提案力の磨き方

申込締切
10/31
FRI

株式会社コスモ経営 代表取締役 / 中小企業診断士
大間 清浩 氏

長崎大学経済学部卒業後、大手宝飾メーカーにて5年の販売実務に携わる。
1989年より現職。関西を基盤とし活動。

現在、中堅・中小のメーカー・卸を中心としたコンサルティング、及び、経営・営業・業務改善等の広い範囲でのセミナー、社員教育を精力的に行う。特に、生産財のマーケティング、営業戦略では現場に根ざした指導・研修との評判がある。



受講料 7,000円／社

お申込みはこちら

定員 30名＜先着順＞
(1社複数名での参加可)

会場 堺市産業振興センター
5F コンベンションホール
(1/16のみ：4F セミナー室5)



実践的営業戦略基本編



DAY-1 11/7 (金) 14:00～17:00

BtoBで営業成果を出すための基本知識

- ①BtoBでの営業展開上の特性とは
- ②基本は自社ならではの「顧客へのお役立ち」
- ③既存顧客の深堀の考え方
- ④実効性が高いターゲティングとは
- ⑤まずは顧客を知ろう

DAY-2 11/18 (火) 14:00～17:00

顧客別戦略の立案と実践

- ①顧客別戦略の全体像
- ②顧客戦略を立案するための情報とは
- ③顧客組織、競合情報、キーマンの把握
- ④顧客から情報を引き出すために必要な質問力
- ⑤質問力実践演習

提案営業スキル向上編



DAY-3 12/5 (金) 14:00～17:00

真の提案営業とは何か

- ①提案営業に対する誤解
 - ②「お役立ち」をしっかりと考える
 - ③顕在ニーズと潜在ニーズ
 - ④ソリューション営業と提案との関連
 - ⑤ソリューション営業の実践
 - ⑥ワンシート提案書を使った提案実践
 - ⑦ワンシート提案書の作成演習
- 【次回までの課題】自社のワンシート提案書作成

DAY-4 12/18 (木) 14:00～17:00

真の提案営業の実践

- ①自社のワンシート提案書の発表
- ②発表に対する講師からの具体的なコメント
- ③SPIN法の活用

効果的な展示会出展実践編



DAY-5 1/16 (金) 14:00～17:00

展示会における営業活動

- ①営業活動の一環としての展示会を位置づける
- ②展示会の事前準備とは
- ③出展コンセプトを明確にする
- ④展示会前、展示会中、展示会後になすべきこと
- ⑤アフターフォローの効果的な実践

お問い合わせ

公益財団法人
堺市産業振興センター 経営支援課
keiei_shien@sakai-ipc.jp
072-255-6700