

攻める展示会出展勉強会

～展示会で最大限の効果を得るためにすべきことを考える～

昨今、ものづくり企業において、展示会活用は販路開拓の当たり前のツールとなっています。そこで本セミナーでは展示会で成果を出すために必要とされるスキルの習得を目的に、事前準備から開催期間中の商談、アフターフォローの方法解まで展示会の効果を最大限に得るための取組みについて解説し考えていただくセミナーを開催いたします。

近々はじめて展示会に参加を予定している、もしくは検討している企業様、または過去に参加はしたけれど効果がなかったという企業様へ、展示会成功のノウハウをわかりやすく説明させていただきますので、お気軽にご参加ください。

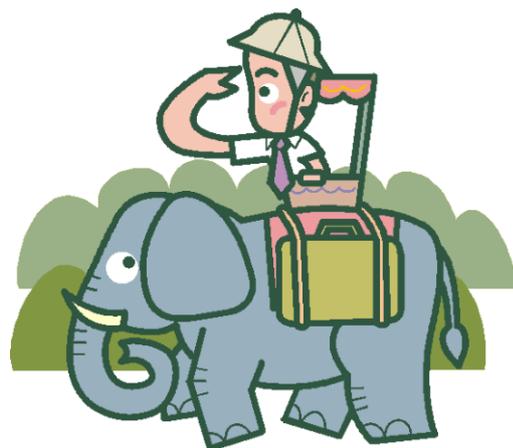
～～～ 開催要項 ～～～

- 【日時】 平成28年5月9日(月) 13:30～15:30
- 【対象】 堺市内のものづくり中小企業の経営者、経営幹部
- 【場所】 堺市産業振興センター 5階 コンベンションホール他
〒591-8025 堺市北区長曾根町183-5
- 【講師】 出口総合コンサルティング 代表 出口 康介氏
- 【定員】 20名 (申込先着順)
- 【受講料】 1,000円/名
- 【主催】 公益財団法人堺市産業振興センター

- 【講座概要】 ①出展前にすべきこと
 - ②出展期間中にすべきこと
 - ③出展後にすべきこと
 - ④展示会出展を最大限に経営に活かすコツ
 - ⑤総括
- ※詳細裏面確認ください。

- 【申込方法】 下記の参加申込書に必要事項を記入し、FAXにて返信ください。折り返し、受講料振込用紙及び受講のご案内をお送り致しますので、記載の期日までにお振り込み下さい。

- 【申込先】 (公財)堺市産業振興センター 小松・中
〒591-8025 大阪府堺市北区長曾根町183-5
電話 072-255-6700/ファックス 072-255-1185
URL <http://www.sakai-ipc.jp>



～講師の紹介～

出口総合コンサルティング
代表 出口 康介氏
<http://ide-con.com/>



船井総合研究所等で営業コンサルタントとして数多くの実績を積む。現在は、出口総合コンサルティングの代表として、

1. 他社と競争せず、非競争の市場で勝負する。
2. 常に時流に対応し、物事をマクロからミクロへ落とす癖をつける。
3. 力相応に背伸びせず、現状の強みを最大限活かす。
4. 小さくても一番化して勝てる市場を自ら創造する。
5. 即時処理し、走りながら改善し続ける。

以上を企業支援のモットーとして、これまでの経験をフルに活かし、『中小企業の即時業績アップ』を主なテーマとして様々な業種の中小企業を支援している。

(公財)堺市産業振興センター 行

FAX 072-255-1185

『攻める展示会出展勉強会』 参加申込書

会社名 :		創業5年未満の場合右横欄に○を記入下さい		
申込担当 氏名	部署・役職名	住所(連絡先)	TEL	FAX
参加者 氏名	部署・役職名	住所(連絡先)	TEL	FAX

※お申込みに際し、ご提供いただきました個人情報は、当セミナーへのお申込みの確認及び当センターが行うセミナー等事業のご案内に利用させていただきます場合があります。

攻める展示会出展勉強会 概要

【本セミナーの目的】

近々展示会に出展される企業様や出展を検討している企業様に展示会出展前、出展中、出展後にすべきことを整理し、理解し実践できるレベルに落とし込み、展示会出展を確実に成功させる手法を学んでいただきます。

【このセミナーから得られるもの】

- ①出展前にすべきこと
- ②出展期間中にすべきこと
- ③出展後にすべきこと
- ④展示会出展を最大限に経営に活かすコツ

【セミナープログラム概要】

- 1) 成功するための考え方
 - ① 中小企業経営の原理・原則
- 2) 中小企業に必要なマーケティングの考え方
 - ① マーケティングの定義
 - ② 具体的なマーケティング手法(商品、ターゲティング、売り方など)
- 3) 展示会営業 成功のポイント
 - ① 展示会出展の心得
 - ② 出展前にすべきこと
 - ・ 事前準備のキモ (五感に訴える演出、装飾、展示物を考える)
 - ・ 出展アピール方法
 - ・ 事前のアポイントの重要性
 - ③ 出展期間中にすべきこと
 - ・ ブースでの対応(実演、商談、顧客別提案など、会期中の運営)
 - ・ 接客した顧客の管理方法
 - ④ 出展後にすべきこと
 - ・ フォローアップの重要性
- 4) 総括
 - ① 本日のまとめ