

販路開拓に向けた 事業計画策定セミナー

～専門トレーナーに学ぶ『展示会を効果的に活用する』ための計画策定とは～

「販路を拡大したい!」、「展示会を効果的に活用したい!」

そのためには、自社の商品・サービスを振り返り、今後の方向性や明確な売上目標を設定し、取組むことが重要であり、効果的な展示会の活用方法を学び販路を拡大するための計画を策定することが有効です。

本セミナーでは、全国規模の見本市・展示会で3,000回以上の豊富な指導経験を持つ講師から、効果的な接客や商談を実現するために、今すぐ取り掛かることが出来るノウハウを伝授します。

また、展示会だけでなく店舗や営業における商談を成功に導くため、効果的な伝え方を学びます。

日時

令和6年9月13日(金)
14:00～16:00

場所

彦根商工会議所 4階会議室

定員

30名 (定員になり次第締め切ります。)

受講料

無料

注意事項

当日に発熱や体調不良の場合は、ご来場をお控えください。

講師

まるっと空気を掴むMC・人だかりを作る展示会講師
株式会社シャベリーズ 代表取締役 丸山 久美子 氏

申込

申込書に必要事項をご記入の上、右記二次元
コードからお申込みください。



問合せ

彦根商工会議所

TEL : 0749-22-4551 FAX : 0749-26-2730

E-mail : seminar@hikone-cci.or.jp

HP : <https://www.hikone-cci.or.jp/>

【セミナー内容】

- 展示会に出展する重要性とは…
販路開拓における「展示会への出展」がなぜ重要なのか
- 展示会におけるDX推進とは…
来場者のデータ管理、アフターフォローの変化について
- 成果をあげるための展示会接客術…
展示会への出展で満足せず、成果をあげるための計画策定
- 展示会での接客を実店舗で活用
店舗・展示会場を始め「伝える」ことの重要性について解説

【まるやま くみこ プロフィール】

展示会を中心に3,000回以上のイベントでブースに立ち代行接客を経験。日本で最も現場での接客経験を有する展示会講師。指導先のブースでは、売上げ3.8倍UP! 3日間で4,471枚のリードを獲得! など圧倒的な成果をあげている。著書『上手にアガリを隠して人前で堂々と話す法』(同文館出版) / 10,000冊突破! 『緊張しても「うまく話せる人」と「話せない人」の習慣』(明日香出版社)



● 展示会のイメージ ●

