

展示会・見本市 出展能力向上セミナー

参加費無料

展示会
見本市
出展企業
必見!

Exhibition
Method of



効率と効果が現れる 「出展」の企画からフォローまで

多くのバイヤーや担当者が集まる展示会・見本市への出展は、既存顧客へのアピールはもちろん、新規顧客・潜在顧客の開拓の絶好のチャンス。会場での貴重な「声」をダイレクトに聞くことができたり、商品だけでなく、自社企業の絶好のアピールの場です。高いコストをかけながら、パネル展示とサンプル掲示だけで終わっていませんか？出展の企画段階から最終フォローまで、効率と効果が期待できる今回の出展セミナー。年間の計画や新規出展をお考えの企業の方、必見のセミナーです。

こんな方（企業）にお勧め

- 直近に出展を計画されている企業の方。
- 出展は商品・パネル展示でとどまっている方。
- 出展が営業活動に活かされていないと感じる方。
- 出展を体系的に捉えたい方。
- 出展の結果に不満足の方。

個別相談
可能

INFORMATION

DATE	PLACE
平成28年 6月9日(木) 13:00~16:00	三木商工会館 4階 大会議室

定員 40名 申込先着順
(定員になり次第締切とさせていただきます。)

参加費 無料

参加申込方法

裏面申込用紙記入の上ファックス送付
又は電話、メールでも可

お問い合わせ

三木商工会議所 担当・神澤

TEL:0794-82-3190

FAX:0794-82-3192

Ex-ル:info@mikicci.or.jp

*詳細は裏面をご覧ください。

展示会・見本市出展能力向上セミナー

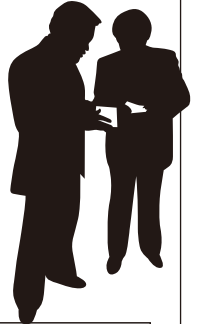
セミナーの主旨

展示会は多彩な業界・業種で行われている顧客への直接的な PR 活動の場です。準備からフォローまで、多大な時間とコストをかけながらなかなか実績を挙げられない企業もあります。販路拡大・直接的な顧客とのコミュニケーション、企業 / 商品の販促活動、強いてはリクルートにも役立てることも可能な出展効果を体系的に習得することを今回のセミナーの目的としています。



セミナーの内容

- 1、出展の意味を理解する
- 2、出展で陥りやすいポイント
- 3、レイアウト・展示物
- 4、演出・配布物
- 5、営業・商談・人材獲得のポイント
- 6、出展中・出展後の活動
- 7、個別相談



セミナーの視点

1、展示会の特性と活用ポイントを知る

- ・ 出展戦略の立て方 (何をさせるか?)
- ・ 来場者の来場理由で圧倒的に多いのは?
- ・ 出展準備から出展後の対応について計画する

2、出展戦略の立て方

- ・ 自社の PR ポイント (出展コンセプト) を整理
- ・ どういうお客様に来てほしいのか?
- ・ 陥りがちな3つの失敗パターン

3、企画内容のブラッシュアップ

- ・ ブースプランをプレゼンする
- ・ 来場者目線で素朴な質問をぶつける
- ・ ターゲットは何に共感し、どこに接点があるのか

4、ブースの作り方を理解する

- ・ 来場者の視線はどこに集まるのか?
- ・ ブースの前で勝負? 後ろで勝負?
- ・ 記憶に残すために必要な○○○

5、ブースでの立ち居振る舞い方

- ・ ブースでのスタッフはどう振る舞うべきか
- ・ 足を止めてもらうためのひと手間
- ・ 大事なことは○○○をとること

6、来場顧客に対する出展後の対応ポイント

- ・ 来場者は多くの情報を浴びている (何で覚えられるか?)
- ・ 社交辞令のご挨拶よりもアポイント
- ・ 「今すぐ顧客」と「そのうち顧客」は違う!

講師紹介



プレゼンサポーター / 株式会社 Smart Present 代表取締役

新名 史典 しんみょう ぶみのり

コンサルタントブレン株式会社 登録講師
大阪府立大学 総合リハビリテーション学部 非常勤講師
大阪産業創造館経営相談室 あきない・えーど 登録専門家

専門分野: プレゼンテーション、
ビジネスコミュニケーション
部下育成

HP・ブログ: <http://www.smartpresen.com>

業務用・家庭用の洗浄剤消毒剤メーカーのサラヤ株式会社にて営業・マーケティング・商品開発の仕事に約15年従事した後、平成23年10月に独立起業。生態学、環境科学の分野で研究活動を行っていた大学・大学院から社会人時代を通じ20年間一貫してプレゼンテーション (通称プレゼン) を重視し、そのノウハウ化、指導にあたる。自身も研究者、営業マン、企画マンそれぞれの立場でのプレゼンを豊富に経験する。

1971年 大阪府吹田市生まれ。

1997年 大阪府立大学大学院農学研究科博士前期課程修了。
サラヤ株式会社入社。営業統括部長、商品開発部長を経験。

2011年 株式会社 Smart Present 設立。

2012年 同文館出版より

「上司を上手に使う仕事効率化の『部下力』のみがき方」出版。

2013年 同「顧客に必ず "Yes" と言わせるプレゼン」出版。

<講演実績> 京都商工会議所・大阪商工会議所中央支部・八王子商工会議所・池田商工会議所・加西商工会議所・姫路商工会議所・高砂商工会議所・尼崎商工会議所・箕面商工会議所・摂津市商工会・京田辺市商工会・宝塚青年会議所・大阪産業創造館・八王子法人会・日本栄養士会・静岡県立こども病院・横水化学工業株式会社・サラヤ株式会社・株式会社セカンドセレクション・株式会社リンクス・クレオ大阪・住宅長期保証支援センター・キャリア Shuka・大阪府立大学・近畿大学・立命館大学・奈良産業大学・守口市教育委員会・全国中小企業団体中央会・文部科学省国立大学病院栄養士研修会・滋賀県産業支援プラザ講演会他、各地商工会議所多数・各地企業研修多数

キリトリ線

展示会・見本市出展能力向上 セミナー受講申込書

FAX:0794-82-3192

受講希望者名	ふりがな	事業所名	個別相談 <input type="checkbox"/> 希望する 希望 <input type="checkbox"/> 希望しない
	ふりがな	代表者名	現在展示会に出展予定がある <input type="checkbox"/> ある <input type="checkbox"/> ない
	ふりがな	電話番号	展示会名
	ふりがな	Email	開催日程 開催場所

※本申込書にご記入頂きました個人情報につきましては、本セミナーに係る業務のみに使用致します。

三木商工会議所