

ぐんぐん

飛躍への挑戦!

高知県産業振興計画

# 成果のあがる 見本市活用セミナー

事前準備 ～当日プレゼンテーション～ 成約までのポイント

東京、大阪、名古屋を中心とした大規模見本市に高知県ブースとして本年度24回の出展を予定しています。本セミナーでは、見本市出展による成果をより上げるための手法を出展予定の事業者様が学ぶことで売り上げの拡大につなげることを狙いとしています。

なお今後、高知県ブースに出展をお考えの事業者様も対象となりますので、ぜひご参加ください。



講師

株式会社スプラム  
代表取締役

竹内 幸次 氏

プロフィール

中小企業診断士・経営士・1級販売士・イベント業務管理士1級  
2,400社以上にのぼる中小企業へのコンサルティング、  
2,100回以上の講演実績があり、日本テレビ・TBS ラジオで  
中小企業経営コメンテーターとしても活躍。

平成30年

9月20日 13:30-16:30 日木

サンピアシリーズ3階 マリンホール

〒781-8101 高知県高知市高須砂地155 Tel:088-866-7000

受講対象者 自社製品を持つ県内ものづくり製造業の経営者、担当者等

受講料 無料

受講定員 70名

申込方法 裏面の申込用紙にご記入の上、FAX (088-846-2556)

申込締切 平成30年9月13日(木) 17時

お問合せ・お申込み先 公益財団法人高知県産業振興センターものづくり地産地消・外商センター 外商部 外商課 岡村

Tel: 088-845-7110 Fax: 088-846-2556

主催：公益財団法人高知県産業振興センター

# プログラム

## 13:35 ~ 14:45 第1部

- 東京インターナショナルギフトショー秋 2018  
～高知県出展企業の良かった点、悪かった点～
- 信頼されるプレゼンテーションと交渉の構成要素
- プレゼンテーション資料作成のポイント
- 伝わる提案書はキーワードがポイント
- 顧客に評価されるポイント

休憩 (15分)

## 15:00 ~ 16:30 第2部

- 見本市出展の際の来場者側のニーズ
- 商談事例
- 商談前に準備しておくもの
- 商談前の整理
- 商談を想定した演習～商談当日のレジュメを作る～
- 商談実演トレーニング
- 成約までのアフターフォロー

※セミナー内容については、若干の変更がある場合があります

## 「ぐんぐん成果のあがる見本市活用セミナー」受講申込書

**Fax 088-846-2556** 外商部 岡村行き

\*定員になっている場合を除き、折り返しの連絡はいたしませんので、当日、直接会場までお越しください。\*

受講企業情報	企業所在地	〒	Tel.	fax.
	フリガナ			
	企業名			
	業種			
	e-mail			
受講者情報	フリガナ			
	受講者名			
	役職			

※記載いただいた個人情報は、今後センターが行う諸事業の資料送付、情報提供、アンケート調査のみに利用し、その他の目的には使用いたしません。