

～～展示会・商談会等を見据えた、より効果的な出展手法を学びませんか？～～ 販路開拓セミナーのご案内

新たな販売先・取引先を開拓する『販路開拓』は事業を営むうえで重要な取り組みです！！

販路開拓の手段の1つに「展示会・商談会・ビジネス交流会等への出展・参加」が挙げられますが、展示会の内容も規模や業種・来場客(バイヤー等)も多種多様です。

展示会や商談会へ出展して効率的な販路開拓に繋げるには、自社に合った出展計画や事前準備が重要なポイントになります。

尾道商工会議所では、地域の中小・小規模事業者への販路開拓支援事業として、出展を見据えた販路開拓セミナーを開催します。

業種・業態に応じた『展示会出展の考え方 → 出展準備 → 展示会当日 → 出展後の営業手法』などに加え、自社におきかえた展示会出展計画の作成や商談時に活用できる商品紹介シートの作成など、実践的な机上演習も含めた内容を計画しております。

展示会等へ「初めて出展を検討している方」や「出展経験はあるが効果的な出展手法を習得したい!」とお考えの方にオススメするセミナーです。

1. 日 時：10月25日(水)・26日(木)

両日とも14:00～16:00(計4時間)

※セミナーは上記の両日受講いただきます

2. 場 所：尾道商工会議所

3. 講 師：菊池秀幸氏(中小企業診断士) (コンサルティングオフィスK 代表)

4. 受講料：無料

(下記参加申込書にご記入のうえ、お申込ください。)

5. 受講申込期限：10月10日(火)

<お申込・お問合せ>

尾道商工会議所 経営支援課(水津・三阪・高垣)

TEL (0848) 22-2165/FAX (0848) 25-2450

【セミナー内容】

- ①展示会等への出展を考える
出展目的・出展計画など
業種業態により出展形態は異なる
- ②出展を決めてからの準備
販促ツール・商品PRなど
営業力・訴求力のアップ
- ③展示会当日の運営
来場者(バイヤー等)へのアピール
名刺交換など
- ④展示会終了後の営業活動
フォローアップ営業
見積書・企画書の提示
- ⑤自社におきかえた展示会出展計画作成
コンセプトシート(出展商品など)
- ⑥自社・商品のPR資料作成
バイヤー等の目を引く商談シートなど

販路開拓セミナー 参加申込書

(日時：10/25(水)・10/26(木) 14:00～16:00)

事業所名		電話番号	
業 種		主な取扱商品	
参加者名		参加者名	
備 考	簡単なアンケートにご協力ください ① 展示会等への出展経験 (有 ・ 無) ② 展示会等出展予定 (有 ・ 無) 「予定あり」と回答の方→(展示会名： 時期： 年 月頃)		

※ご記入いただいた情報は、本セミナーにおける参加者名簿作成及び講師との連絡・調整などに使用します。

(受取；水津・三阪)