

受注力向上取引先開拓セミナー 受講者募集中！
展示会への出展で効果を発揮するリーフレットのノウハウをご紹介します

島根県松江市北陵町1番地 テクノアークしまね
公益財団法人しまね産業振興財団
販路支援課 担当：奥井・渡利
連絡先：0852-60-5114
e-mail：shinko@joho-shimane.or.jp

展示会への出展は、自社の持つ製品・技術のPRや新規取引先開拓等において有効な手段ですが、単純にブースを構え、出展をするだけでは思っていたような成果が上がらないケースが多くなります。

本セミナーでは、展示会で配布するリーフレットに焦点を当て、ブース前集客に効果を発揮し、展示会から持ち帰った後でも捨てられない、その後の営業活動につながる、成果を生み出すリーフレットづくりについて、自社の持つ製品・技術の訴求ポイントを考えていき、展示会出展で商談機会を増やす戦略づくり学びます。

展示会出展による、営業展開を図られている企業様はぜひご参加ください。

【日時】平成30年3月23日（金） 13:30～15:40（13:00受付開始）

【会場】くにびきメッセ 401会議室（松江市学園南1丁目2-1）

【受講料】無料

【定員】30名

【講師】赤木 勝正 氏

株式会社エーコード 代表取締役

日本パブリックリレーションズ協会認定 PRプランナー

山陰パブリックリレーションズ協会 副会長

【内容】

1部：「顧客（ターゲット）をブースに呼び込む仕掛け方」

展示会営業について、押さえておきたいポイントとリーフレット活用についてをご紹介します。

2部：ワークショップ「顧客の視点に立った訴求ポイントが届くリーフレットを考えよう！」

自社の製品・技術を端的に表し、見込み客の目を惹くキャッチコピー、コンセプトを考えていきます。

※詳細は別添のチラシをご参照ください