

受注力向上セミナー

「商談につながる展示会営業®のポイント」

展示会出展は自社製品や技術を多くの見込顧客に認知してもらい、新たな商談機会の創出をするための重要な営業活動です。しかし、来場者との名刺交換や製品紹介に留まり、具体的な商談まで結びつかないという課題を抱える企業も少なくありません。効果的な展示会とするためには、ターゲットとする顧客を引き付けるブース作り、展示会場でのスムーズな接客、来場者の記憶に残り商談まで繋げるための工夫など展示会での営業戦略が求められます。本セミナーは、展示会で商談創出、受注まで繋げるための具体的な手法やポイントを学ぶ内容となっております。

是非、みなさまのご参加お待ちしております！

カリキュラム（予定内容）

内容

- ・出会いたい相手と確実に会えるブースづくり
- ・展示ブースでの接客をスムーズにするコツ
- ・体験アトラクションで記憶に残し商談につなげる
- ・「ぜひ商談にお越しく下さい」を言われる仕掛けとは？
- ・展示会起点の商談は問題解決型で行い、同志になる

セミナー概要

日時

令和8年 **12月11日（金）**

15:30～17:00

対象

島根県に事業所を持つものづくり企業の**経営者、
営業管理者/担当者**

会場

労働会館 401大会議室
（松江市御手船場町557-7）

申込 締切

令和8年12月4日（金）

詳細・申込ページ

https://www.joho-shimane.or.jp/news/wanted_seminar/11753

講師



株式会社展示会営業マーケティング（<https://tenjikaieigyo.com/>）

神戸大学経営学部卒業後、事業会社、コンサルティング会社など複数の企業で手腕を発揮し、2015年に独立、(株)展示会営業マーケティングを創業する。

「展示会を活用した売上アップの技術を伝える日本唯一の展示会営業®コンサルタント」として活躍中。

中小企業への売上サポート実績は1300社を超え、ほぼ毎週、東京ビッグサイトに出発している。

展示会の第一人者として、民放テレビ番組、NHKラジオ、ビジネス誌などに出演、『展示会白書』を発行するなど、いま話題のアナリストとして業界活性化に尽力している。

株式会社展示会営業マーケティング
清永 健一 氏

セミナー申込書

1. 当セミナーＨＰの専用申込フォームまたは、下記事項をご記入のうえ、e-mailでお申し込みください。
2. 本セミナーの受講にあたり開示いただいた個人情報、セミナー実施に係る運用・管理及び受講後のアンケートや当財団からのアンケート調査や事業紹介など当財団の活動の範囲以外で使用することはありません。
3. 本講座資料の全部または一部であっても複写・複製・転載および磁気光記録媒体等への入力・保存等を一切禁じます。

申込〆：令和8年12月4日（金）

【お申し込み先】

当セミナーＨＰの専用フォームから申込ください

(https://www.joho-shimane.or.jp/form/261211jutyuryoku_mousikomi/)

E-mail : shinko@joho-shimane.or.jp

(公財)しまね産業振興財団 販路支援課 宛

会 社 情 報

貴 社 名		
TEL		
申込責任（担当）者情報		
氏名		
E-mail		
	所属・役職	氏名
①		
②		
③		
例	営業部・部長	島根孝太郎

※ご提出いただいた個人情報は、当申込に係る手続き以外では使用いたしません。



【お問合せ先】

(公財)しまね産業振興財団

販路支援課 担当：山根

〒690-0816 島根県松江市北陵町1（テクノークしまね内）

TEL：0852-60-5114（直通） FAX：0852-60-5116

E-mail：shinko@joho-shimane.or.jp