

～効果的なPR方法から商談成約を高めるクロージングテクニックまで～

魅せる！ 伝える！ 成約を掴む！

展示商談会を“成功”させるセミナー

展示商談会は単なる名刺交換の場ではありません。

ブースを訪れた人(バイヤー等)に興味関心を持ってもらうためには、ブースで自社が伝えたいことを表現することが大切です。一期一会の出会いを、セルフプロデュースする力を養っていただきます。

また、お客様(バイヤー等)に契約してもらう方法(クロージングテクニック)もご紹介。商談成約を高める方法を体得していただきます。

セミナー後、希望者には講師による個別相談会も実施します。初めての展示商談会を控えている方、展示商談会に興味がある方、商談会に出展しているけどもっと商談に結び付けたい方など、是非ご参加ください！

セミナーカリキュラム

1. 展示商談会へ出展する
目的を明らかにする
2. 自分の**強み、特徴、独自性**が
何かを考える
3. ブースの**レイアウト**の考え方
4. 活用できる仕器の特製や自前で
用意すべきものについて
5. 商品のブースにおける
上手な**魅せ方**
6. 商品のブースにおける
上手な**試食の仕方**
7. 準備していれば大丈夫!!
商談成約を高めるクロージングのポイント

日時 **平成31年1月8日 (火) 13:00～17:00**

場所 **岡山西川原プラザ** ※無料駐車場あり 岡山市中区西川原255

定員 20名 (定員になり次第締切) 参加費 **無料**

申込 **以下の申込書にご記入の上FAX送信、またはホームページにてお申込みください**
[URL] <http://www.okayama-keiei.jp/6ji/>



講師

(株)キースタッフ
代表取締役副社長
伊藤 順 氏

自身の農業従事経験を活かし、全国の6次産業化取り組み事業者に対し、商品開発、販路開拓、商談会イベント等企画支援を行っている。



講師

(株)キースタッフ
守岡実里子 氏

フードスタイリストの資格を有し、農業者等のスローフード・地域料理開発を支援。食と農のイベント支援実績のほか、各社の展示会出展目的に応じたブースレイアウト・魅せ方のプロデュースを行っている。

▼個別相談会 [定員：先着10名] ※1名1時間30分程度。事前申込必須。

日程	時間	場所
1月8日 (火)	セミナー後～20:00	おかやま西川原プラザ
1月9日 (水)	9:00～20:00	岡山県商工会連合会 (岡山市北区弓之町4-19-401)
1月10日 (木)	9:00～16:30	

▽セミナー受講 FAX用 申込書 【送信先⇒086-222-1672】

フリガナ			事業所名		
お名前					
住所	〒				
TEL			FAX		
E-mail					
個別相談	希望する	・	希望しない	※個別相談をご希望の方には、改めて日時等をご連絡いたします。	

主催・お問い合わせ先：岡山県6次産業化サポートセンター（岡山県商工会連合会） 担当/中山・栢菅・宇野
〒700-0817 岡山市北区弓之町4-19-401 Tel.086-238-5666