

# 成約につながる 商談会・展示会のノウハウ

【日時】 11月18日(火) 10:00～17:00 ※12:00～13:00 休憩

【場所】 株式会社オーシスマップ 青溪技術センター 研修室

兵庫県養父市八鹿町宿南 2589-1 ※裏面地図を参照

- 【内容】
1. 百貨店や量販店から信頼を得る商談の方法
  2. 商談会・展示会での商談の進め方
  3. 商談での交渉
  4. 展示会・商談会での商品の良さを伝えるメッセージづくり (演習・講義)

\*参加者へのお願い：演習で、持参した資料のブラッシュアップを行います。自社でこれから売りこもうとしている商品資料 (カタログ、パンフレット、展示会での商品紹介リストなど) を持参願います。

【申込期限】 11月7日(金) (定員になり次第締め切らせていただきます)

商品の良さを伝えるのは商品そのものではありません。「メッセージ」です。

メッセージとは「言語」、「売場の雰囲気」、「パッケージデザイン」、「ノベルティ」に至る顧客が接触する全てのものが含まれます。

バイヤーが欲しい商品はあなたの商品の「こだわり」ではありません。

バイヤーは事業者が思うほどモノの良さや美味しさ、独自性には関心がありません。

一番欲しいのは売上、次にその商品目当てに来るお客様(集客)です。本講座では小売業者の本質的なニーズ、エンドユーザーに向けての「メッセージ」の作り方、そして、自社がとるべき方策を学びます。

## 対象者

展示会・商談会に参加を予定、または検討している企業の担当者様、過去に参加はしたけれど効果がなかったという企業様。

講師 販路開拓コンサルタント  
松井 正明 氏 (まつい まさあき)

中小企業販路開拓支援協議会理事 専門家養成育成担当

国税庁・税務大学校酒税行政研修講師

次世代プレゼン研究会 (Prezi-labo) 代表

東京都中小企業振興公社専門相談員 (毎木曜日担当)

世田谷区産業振興公社相談員 (創業相談)

中小企業診断士協会東京支部城南支部能力開発推進部長・コンサル塾長

元中小企業基盤整備機構関東支部、関東地域活性化支援事務局プロジェクトマネージャー。

地域資源活用、農商工連携の事業計画策定やフォローアップを担当、認定支援件数は30件以上。

参加費  
**無料**  
定員  
**30名**

大阪市出身、同志社大学法学部卒業。(株)西武百貨店入社。西武高槻店(大阪府)にて、婦人服販売、食品等の販売を経験したのち、(株)有楽町西武に転籍、ファッション販売を経験する。その後、営業企画部で、販促計画作成、店舗の改装や売場の陳列・装飾・VMD、POP、媒体製作、イベント企画を担当する。平成10年に中小企業診断士登録、マツイマネジメントオフィス設立。流通業界の事情に通じ、幅広いネットワークを有する、現場に即した具体的実践的なアドバイスができるコンサルタントとして知られる。

近年は、中小企業の販路開拓支援を行うため次世代プレゼン研究会 (Prezi-labo) を主宰し、中小企業向けのプレゼンツールの開発や心に焼きつく新しいプレゼン手法の研究を行っている。

～参加ご希望の方は必要事項をご記入の上、郵送、メール、FAXにてお申し込みください～

## 【お申し込み先】

### 株式会社ピーナッツ

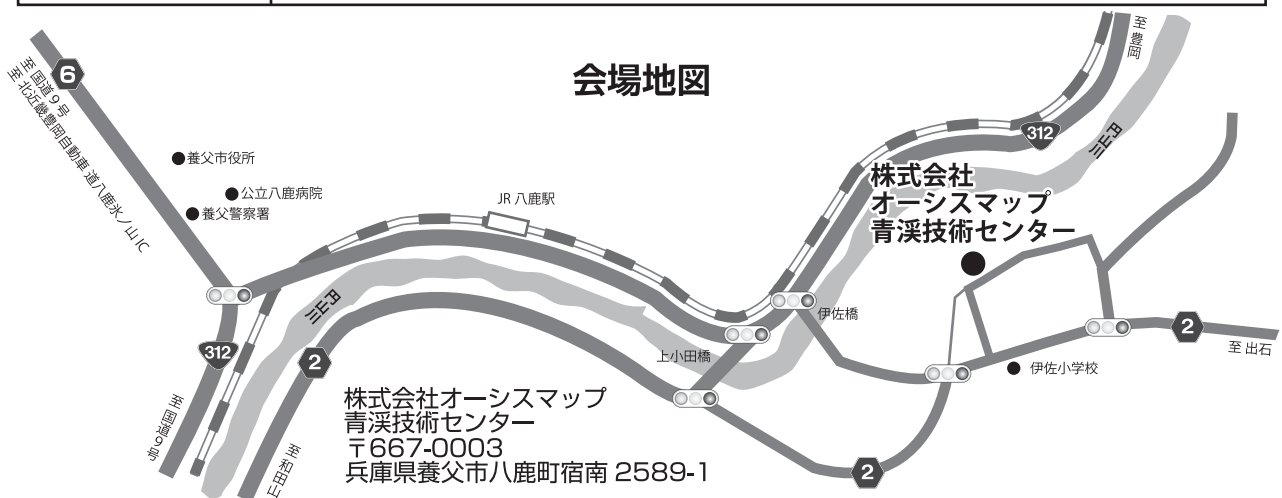
〒667-0021 兵庫県養父市八鹿町八鹿 1097 番地 8

FAX:079-662-8332 MAIL: info@peanuts-co.jp

TEL:079-662-8331

## 参加申込書

成約につながる商談会・展示会のノウハウ	
事業所名	
参加者氏名	
連絡先	
備考	



兵庫県マーケティング人材育成・ブランド力強化支援事業

### やぶらぶ Walker ブランド力UP・販売力強化支援プロジェクト

目的：自社ブランド力の向上・販売力の強化を図り、売上または利益率を前年度より向上させ、在職者の処遇改善を目指す企業様を支援する事を目的とします。

内容：支援先の経営者様、若しくは従業員の方を対象として、自社のブランドの再認識・ブランド力UP、販売力の強化を行う上で必要なノウハウ等を学び実践する為、専門家によるセミナー・個別相談、商談会セッティング、イベント参加企画を実施します。

当事業では、平成27年3月末までの間に、セミナー開催を計14回予定しております。