

販路開拓・拡大セミナー



出展費用と労力を無駄にせず成果を出す!

展示会出展 成功のポイント

事前準備～来場者を惹きつける接客
展示会後のフォローの仕方を伝授します!

イベント・展示会への出展は、自社の製品やサービスを一度に数多くの事業者にPRできる新規顧客開拓、販路拡大の強力なプレゼンテーションの場となります。

「今まで展示会に出店してみたが成果に結びつかない!」「初めて展示会に出展するが、何をどうすれば良いのか分からない!」という担当者に、出店のキホンから成果に結びつけるための出店後のフォロー営業方法についてご指導いたします。



■講師

川崎 悟 (かわさき さとる)

合同会社セールス・トータルサポーターズ 代表
中小企業診断士

東京電機大学大学院機械システム工学科修了。
上場企業のエンジニアから中小企業の中小企業のマンに転身。顧客ゼロからさまざまな新規顧客開拓手法により売上高3億2000万円(営業所全体の売上高の70%を獲得しトップ営業マンになる)。

現在は、経営コンサルタントとして中小企業を中心に営業力強化・技術営業支援や展示会への出展から商談に関するセミナー講師として活躍中。

【講座内容】

- セミナーの趣旨
- 展示会基本の理解度チェックシート
- 展示会市場の動向や新規開拓手法について
- これだけは押さえて! 展示会の事前準備
- 当日のレイアウト、接客は「～」で考える
- 成果の出る! 展示会後のフォロー営業方法

■川崎 悟の他のテーマ

「成約率を高める! 商談会成功の秘訣」

* 120分

* 交通費は「新横浜駅」から

◆ご質問・ご相談・お見積など、お気軽にお問合せください。

◆他にも、ジャンルごとに▼ご紹介しております。

有限会社アドニス

検索

研修・セミナー・実技指導 **Adonis**

有限会社 **アドニス**

〒331-0801 さいたま市北区今羽町 410-1-405

TEL.048-666-7745 FAX.048-666-7786

E-mail 7745@s-adonis.com