

元 TOYOTA グループの調達担当が伝授！

製造系展示会における 新規取引先の発掘方法

【日時】 2025年 9 月 11 日 (木) 15:30~17:30

【場所】 クリエイターズプラザ
(東大阪市荒本北 クリエイション・コア東大阪南館3階)参加費:無料
定員:30名

【内容】

展示会を上手く活用できていますか？

展示会に招待されて来場してみたものの、出展社の技術や特徴を把握しきれない・良い製品を見つけたが自社課題を言語化できておらず次に繋がらない…

「お付き合いの参加」や「業界や技術の動向調査」に留まって、徐々に展示会から足が遠くなりがち…という声を多くの企業から日々伺いしております。

そこで TOYOTA グループで調達購買を経験した私が、各種展示会の構成、事前準備、マッチング精度向上、コミュニケーション改善による商談継続の手法等、展示会を最大限に活用できる方法をお伝えします。

TOYOTA だから飛びついてくるんでしょ？と思われた方こそ、ぜひご参加ください！

「障子を開けてみよ、外は広いぞ(豊田佐吉)」

【講師プロフィール】

奥村 良祐 氏 中小企業診断士

自動車業界に17年従事し、原材料、金型、設備、物流、環境、石化材、工具等の幅広い商材に携わり、品質向上による原価低減や、現場の省力化等、多数の施策によるカイゼンを実行。現在は、生産や営業販促の分野で、電動化や DX 推進等の業界動向を踏まえた販路開拓や業務効率化を支援。



【お申込み・お問合せ】 (公財)東大阪市産業創造勤労者支援機構

下記の参加申込み欄にご記入の上、メールまたはFAXで申し込んでください。

TEL:06-4309-2301 FAX:06-4309-2303 E-mail : seminar@hispa.biz-web.jp

【参加申込み欄】

事業所名／所属			
所在地			
役職／名前			
TEL		FAX	
E-mail			

こちらのQRからも
申込みできます