

攻める展示会出展勉強会

～展示会で最大限の効果を得るためにすべきことを考える～

モノづくり企業の営業開拓手段として活用される「展示会」ですが、知っておきたい、押さえておきたいポイントがいくつかあります。はじめて展示会に参加を予定されている企業様、検討中の企業様、参加したことはあるけれど効果はあまりなかったという企業様、ぜひ、ご参加ください。展示会で成果を出すために必要とされるスキル習得、事前準備、開催中の商談、アフターフォローまで丁寧に解説していただきます。

📅 日 時 9月2日(金) 14:00～16:00

📅 場 所 クリエイターズプラザ

(東大阪市荒本北1-4-1クリエイション・コア東大阪 南館3階)

📅 講 師 出口総合コンサルティング 代表 出口 康介 氏

📅 参加費 無 料

📅 定 員 30名(申込先着順)

📅 対 象 者 展示会担当者

📅 概 要

- ① 中小企業経営のコツ
(経営の原理原則)
- ② 出展前になすべきこと
- ③ 出展期間中にすべきこと
- ④ 出展後にすべきこと
- ⑤ 展示会出展を最大限に経営に活かすコツ

～講師紹介～

出口総合コンサルティング 代表 出口 康介 氏

<http://ide-con.com/>

船井総合研究所等で営業コンサルタントとして数多くの実績を積む。現在は出口総合コンサルティングの代表として、これまでの経験をフルに活かし『中小企業の即時業績アップ』を主なテーマとして様々な業種の中小企業を支援している。



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

下記の参加申込みにご記入の上、メールまたはFAXで申し込んで下さい。

TEL : 06 - 4309 - 2301 FAX : 06 - 4309 - 2303

E-mail : seminar@hispa.biz-web.jp

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