

学んで実践！展示会出展を成功させよう！

展示会では、自社ブースへ来訪した顧客にいかに対応するのか、事前準備からフォローアップ営業まで一貫した計画作りと実践が重要です。

本勉強会では、営業戦略の立案を行うと同時に、出展準備・当日対応・出展後対応のベーシックなノウハウを習得し、営業力の強化を目指します。



© ixta.jp - 14851770

受講対象 展示会に出展している、もしくは検討している「ものづくり企業」の担当者

日時

【初日】 8月30日(木) 13:30～16:30
【2日目】 9月10日(月) 13:30～16:30

定員

先着20名

受講料
無料!!

会場

高知県中小企業団体中央会 研修室(高知市布師田3992-2)

8月30日(木) 13:30～16:30

自社(個人)の営業戦略の企画立案

講師: 稲垣祐輔氏 (inaコンサルティング 代表)

自社・顧客等事業環境を分析し、チャンスに強みを十二分に発揮するための戦略課題を明らかにします

カリキュラム

- ・提案型営業とは
- ・提案型営業の実践事例研究(グループディスカッション)
- ・顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析
- ・戦略課題の抽出と選択

9月10日(月) 13:30～16:30

展示会出展のマネジメント計画立案

講師: 稲垣祐輔氏 (inaコンサルティング 代表)

展示会当日に来場顧客へプレゼンする内容を準備し、プレゼン会を開催。出展計画の立案も行います

カリキュラム

- ・出展企画・準備について
- ・出展事例研究(グループディスカッション)
- ・展示会当日での商談準備(ロールプレイング)
- ・出展計画の立案

講師紹介

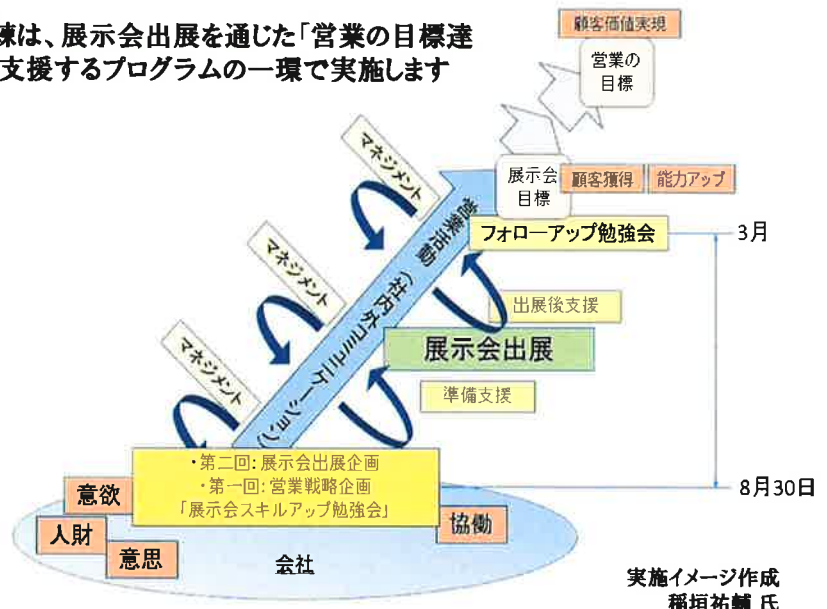
稲垣祐輔氏

(inaコンサルティング 代表)

1964年愛媛県生まれ。

新商品の企画開発～市場開拓までの事業化コンサルティング、経営改善等マネジメント力向上支援に15年余り取り組む。10年程前より、展示会・商談会を使った支援プログラムを企画・運用し、工業品や食品・生活品の市場開拓・事業化支援を実践。ものづくり事業者向けの販路開拓セミナー、展示会出展セミナー等講師実績多数。

本訓練は、展示会出展を通じた「営業の目標達成」を支援するプログラムの一環で実施します



《申込〆切 7/31(火)》

生産性向上支援訓練 提案型営業手法スキルアップ勉強会 学んで実践！展示会出展を成功させよう！ 《開催スケジュール》



開催日時: 8月30日(木)・9月10日(月) 13:30~16:30

開催場所: 高知県中小企業団体中央会 研修室(高知市布師田3992-2)

| | 時 間 | 内 容 |
|--------------|-------------|---|
| 8月30日 (木) | 13:30 | 開会 |
| | 13:30~14:00 | 提案型営業とは ・対象市場・顧客等の理解、自社・自身の強みの発揮など、全社的な視点(事業活動の視点)から提案型営業を説明 |
| | 14:00~15:00 | 提案型営業の実践事例研究(グループディスカッション形式) ・ものづくり補助金の採択事業者の複数の実際事例から学び、気づきを得る |
| | 15:00~16:00 | 顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析 ・「対象顧客」、「提供価値」の明確化 ・「顧客価値」を提供する事業プロセスの実態把握 ・市場機会、脅威、強み、弱み等の事業環境分析 |
| | 16:00~16:30 | 戦略課題の抽出と選択 ※当日中に戦略課題を選択することは時間的に難しいので、宿題にします |
| | 16:30 | 次回までの宿題・閉会 ・戦略課題、営業プレゼン準備 |

| | 時 間 | 内 容 |
|--------------|-------------|--|
| 9月10日 (月) | 13:30 | 開会 |
| | 13:30~14:00 | 出展企画・準備について ・展示会前・当日と事後で取り組む概要について説明 |
| | 14:00~15:00 | 出展事例研究(グループディスカッション形式) ・複数の出展事例から学び、気づきを得て、参加者間で情報を共有 ・事例からポイントを丁寧に説明 |
| | 15:00~16:00 | 展示会当日での商談準備(ロールプレイング) ・グループ内で一人3分から5分程度で対象商品をプレゼンして、グループメンバーからの質問へ対応・意見交換を行い、展示会場での商談・提案型営業でのプレゼン力を疑似体験する |
| | 16:00~16:30 | 出展計画の立案 ・目的を明確化して、出展組織体制をつくる ・具体的な取組をスケジュールに落とし込む計画書を立案する |
| | 16:30 | 持ち帰る宿題と今後の支援(フォロー)について・閉会 |

＜切り取らずにそのままFAXして下さい＞

高知県中小企業団体中央会 宛て **参加申込書** (FAX:088-845-2434)

| | | | |
|------------|--------|-------|--|
| 貴事業所名 | | | |
| 参加者氏名 | 所属・役職: | | |
| 担当者氏名 | | T E L | |
| 担当者メールアドレス | | F A X | |

ご記入いただきました個人情報は、ご受講される方への連絡等、本セミナーの実施について活用いたします。
なお、本会では、お預かりした個人情報を適切に管理して参ります。また、複数名お申し込みの場合は、本用紙をコピーしてご使用下さい。